1000 حيلة في التلاعب النفسي

تقنيات علم النفس المظلم

لمى ابراهيم فياض



1000 حيلة في التلاعب النفسي

تقنيات علم النفس المظلم

لمى ابراهيم فياض

26 أيلول 2022، صيدا، لبنان

www.lamafayyad.wordpress.com

الفهرس

محتويات الكتاب

مقدمة

يعتمد كتابي "1000 حيلة في التلاعب النفسي – علم النفس المظلم" بالأساس على كتابي "الظلال في التلاعب النفسي" الذي نشرتُهُ في آذار 2022، والذي قمتُ بتشكّيله وعرضه في نقاط مختصرة ضمن هذا الكتاب الحالي. لذا للتوسع في الأفكار أو قراءتها بشكل منتظم ومنظّم أكثر، يُرجى قراءة كتاب "الظلال في التلاعب النفسي" المتوفّر كنسخة إلكترونية مجانية pdf، على موقعي (www.lamafayyad.wordpress.com) وعلى قناتي (Strategios) على تلغرام.



التلاعب النفسي

"التلاعب" هو مصطلح يُستخدم غالبًا في العلاقات وفي علم النفس. غالبًا ما يُشير إلى محاولات التحكم أو تغيير موقف أو سلوك شخص آخر. يُفضَّل استخدام مصطلح "التأثير" عند مناقشة التلاعب، لأن هذا أكثر واقعية.

نحاول جميعًا التأثير على المواقف أو ما يفعله الآخرون لمصلحتنا. قد يكون هذا بريئًا، مثل الثناء على الشريك لإحضاره الصناديق، لأننا نعلم أن التعزيز الإيجابي يعمل، وهذا يعني أنهم سوف ينخرطون في السلوك في كثير من الأحيان. قد يكون هذا أيضًا خبيثًا إلى حد ما، مثل التهديد بإنهاء العلاقة إذا لم يوافق الشريك على طلباتنا.

يمكن أن يكون التلاعب عاطفيًا، على سبيل المثال، ("لا يمكنك قول ذلك لي، لأنك تعلم أنني شخص قلق")، بما معناه: (أنت مسؤول عن الحفاظ على مشاعري)، ولفظيًا ("أنت مدين لي لأنني فعلت كذا وكذا من أجلك، إذا غادرت، سأقتل نفسي")، جسديًا ("يجب أن تمارس الجنس معي لتظهر لي أنك تهتم") أو ماليًا ("لن أتمكن من دفع إيجاري إذا لم تساعدني"). يكمن جوهر التلاعب في تبرير المسؤولية عن سلوك الفرد أو رفاهه ورغبته في الحصول على شيء ما (أو تجنب شيء مكروه).

كما يُمكن تعريف التلاعب النفسي بأنه نوع من التأثير الاجتماعي الذي يهدف إلى تغيير نظرة أو سلوك الآخرين من خلال تكتيكات مسيئة أو خادعة أو خفية،

تضع اهتمامات الشخص المتحكم كأولوية وغالباً على حساب الآخرين. يمكن اعتبار مثل هذه الأساليب استغلالية، أو مسيئة، أو ملتوية أو خادعة إلا أن تأثيرها الاجتماعي ليس سلبياً بالضرورة. كأن يحاول الطبيب إقناع المرضى بتغيير العادات غير الصحية.

وبالتالي فإن التلاعب هو ممارسة أساليب ومهارات معينة بشكل واعي ومتعمد من قبل الشخص على من حوله للتحكم أو السيطرة أو لاستخدام شيء أو شخص ما، لغرض تشكيل الشخص المستهدف (الهدف) على الصورة المطلوبة أو لتوجيه الشخص إلى السلوك المطلوب لغرض تحقيق هدف مخفي عن الشخص المراد توجيهه.

خُلاصةً، في التلاعب النفسي، يتم استخدام شخص ويُسمى الهدف أو الضحية لمنفعة شخص آخر الذي هو المتلاعب. يتسبب المتلاعب عمدًا في اختلال توازن القوة ويستغل الضحية لخدمة أجندته أو أجندتها. يعرف المتلاعب النفسي ما يريد ويقاتل بجدّ للحصول عليه. إن التكتيكات التي يستخدمها المتلاعبون النفسيون هي أساليب فعالة للغاية للقوة والسيطرة لأنه يكاد يكون من المستحيل أن يُنظر إليهم على أنهم عدوانيون بشكل ظاهري أو مكشوف. إذ أنه على مستوى اللاوعي، تشعر الضحية بأنها محشورة في الزاوية. بمجرد أن يتم وضع الضحية في الزاوية، فمن المرجح أن تتراجع أو تستسلم لمطالب المتلاعب.

الهدف الأساسي من التلاعب هو خداع الناس لفعل ما تريدهم أن يفعلوه دون أن يدركوا أنه يتم التلاعب بهم أو يتم دفعهم للقيام بشيء ما. في بعض الأحيان، يمكن استخدام التلاعب لتحقيق نتيجة إيجابية من خلال قلب اللعبة عندما لا ينجح أي شيء آخر.

لماذا التلاعب النفسي مهم في حياتك؟

التلاعب النفسي مهم في حياتك، سواء كنت تؤمن به أم لا، وسواء أنت تتعارض مع مدى أخلاقيته أم لا. التلاعب النفسي ضروري إذا كنت تأمل في البقاء على قيد الحياة في ظروفك الحالية وذلك للأسباب التالية:

- يعطيك التلاعب النفسي بالآخرين القوة في حياتك. بعد أن كنتَ بيدقاً أو ضحية في ألعاب الآخرين، يمكنك استعادة ملكية حياتك بأن تصبح أنت نفسك متلاعبًا. اعتبرها تمردك الخاص.
- يجعلك التلاعب أكثر إنتاجية. بدلاً من الجلوس وانتظار الأشياء التي ستحدث، يمكنك الخروج وتحقيقها. الحياة بالفعل لا تعطيك كل ما تريد على طبق من فضة. يمكن للحياة بالفعل أن تكون غير عادلة للغاية لأنك تلعب باستمرار بشكل لطيف. لذلك كن أحد اللاعبين الأساسيين في حلبة القتال.
- يجعلك التلاعب تشعر بتحسن تجاه نفسك. تخيل أن تكون قادرًا على الحصول على أي شيء تريده. سيشعرك ذلك بالثقة بالتأكيد.
- على الأرجح. بعد سنوات من سماع كلمة "لا"، سيكون من الرائع فعلاً أن تسمع "نعم" بشكل أكثر انتظامًا.
- يساعدك على إنشاء شبكة من "الأصدقاء" يمكنك الاعتماد عليهم لحل مشاكلك. بعد كل شيء، لا يمكن أن يعيش الإنسان في عزلة. عند التلاعب

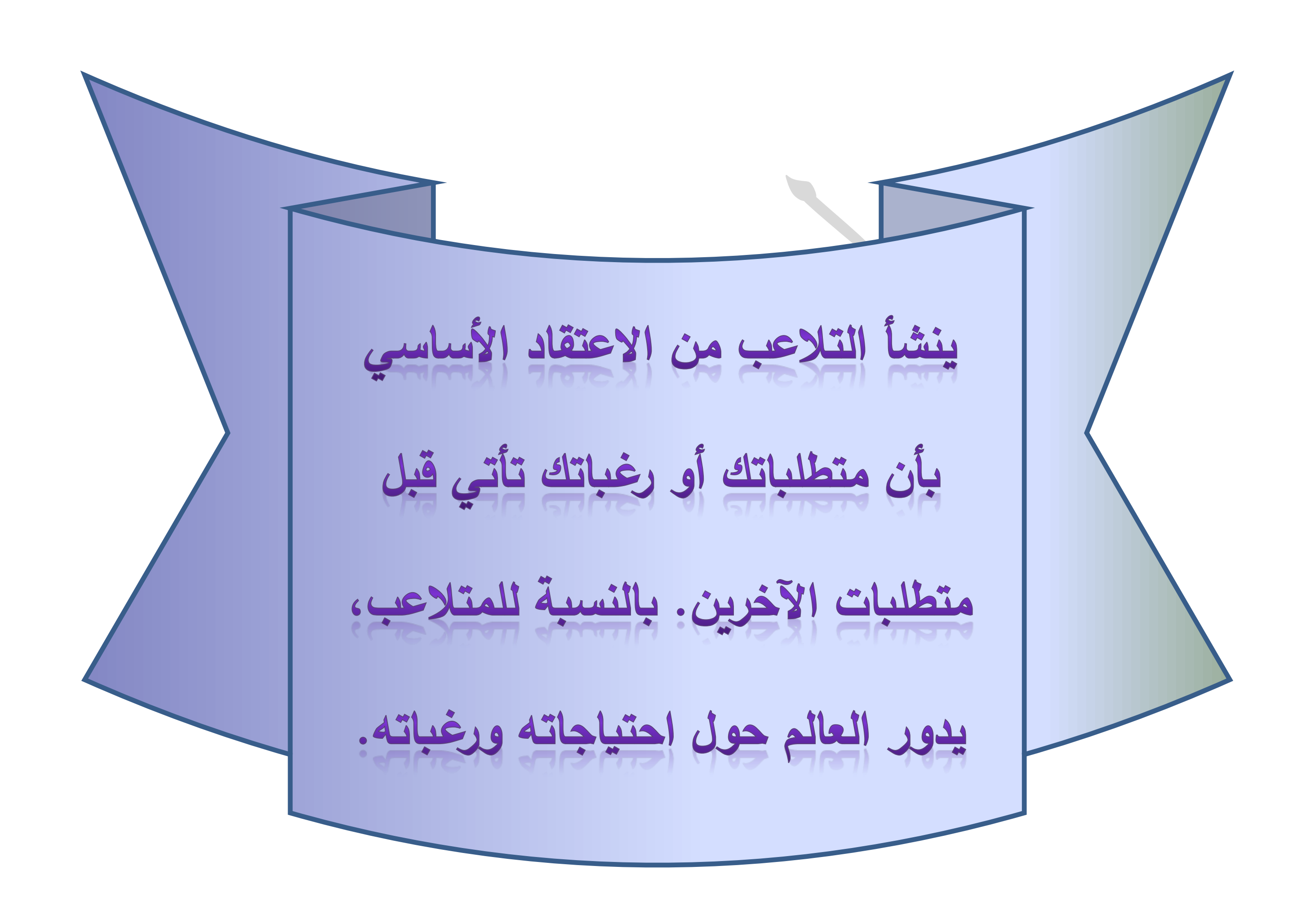
بالناس، غالبًا ما تقدم نفسك كصديق جدير بالثقة يمكن استدعاؤه في الأعمال التجارية والشؤون الشخصية. وذلك مهم من أجل تقدمك.

- يسمح لك التلاعب بالقيام بأعمال أقل. تخيل أن تكون قادرًا على تحقيق أحلامك دون إرهاق. إذا كنت تتلاعب بالأشخاص المناسبين ليكونوا مساعدين لك، فأنت يمكنك أن تحقق جميع أهدافك دون أن تُرهق نفسك.
- كونك متلاعبًا يحميك من التلاعب. فأنت تعرف مسبقاً التكتيكات المستخدمة في التلاعب، ولن يتمكن أحد من خداعك ما لم تسمح له بالفوز عن قصد.
- العالم مكان قاسٍ لا يتناسب مع الأشخاص الضعفاء. إن فهم وتطبيق التلاعب يتيح لك معرفة التقنيات في حياتك لكي تكون مستعدًا بشكل صحيح للبقاء على قيد الحياة في بيئة قاسية.
- غالبًا ما يكون الأشخاص المتلاعبون ساحرين ويتركون البسمة على وجوه الأشخاص الذين يتفاعلون معهم. في الأساس، كونك متلاعبًا يساعدك على إسعاد الآخرين. نعم، قد تكون فرحتهم قصيرة العمر، لكنها ستكون فرحًا على الرغم من كل شيء.
- من خلال تعلم كيفية التلاعب، ستنضم إلى مستويات الرجال والنساء العظماء الذين تعلموا كيف يتلاعبون لسنوات عديدة. وتشترك عقول المتلاعبين في شيء واحد: يعرفون ما يريدون، ويستخدمون جميع الوسائل المتاحة لهم، بما في ذلك التلاعب، لتحقيق ذلك.
- يجبرك التلاعب على استخدام عقلك طوال الوقت. يجب أن تتم معالجة التفاعلات بشكل جيد بواسطة عقلك، وكل خطوة يجب أن تكون استراتيجية.

إنه مثل كونك في حالة مثيرة من لعبة الشطرنج التي لا تنتهي. فذلك يشحذ عقلك، ويمكّنك من استخدام قوة الدماغ لديك لتحسين حياتك.

التلاعب هو في الأساس فن دفع الناس إلى فعل ما تريدهم أن يفعلوه بالضبط دون التركيز على احتياجاتهم ورغباتهم، وفي الحالات القصوى، حتى إلحاق الأذى بهم.




ينشأ التلاعب من الاعتقاد الأساسي
بأن متطلباتك أو رغباتك تأتي قبل
متطلبات الآخرين. بالنسبة للمتلاعب،
يدور العالم حول احتياجاته ورغباته.

الدوافع إلى التلاعب النفسي

حدّد ما هي دوافعك من عملية التلاعب النفسي. الدوافع الواضحة والمخطّط الواضح يُسهلان من عملية تنفيذ التلاعب النفسي. يمكن أن يكون للمتلاعبين دوافع مختلفة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر:

- الحاجة إلى تعزيز أغراضهم الخاصة ومكاسبهم الشخصية بأي تكلفة يتحملها الآخرون تقريبًا.
- حاجة قوية لبلوغ مشاعر القوة والتفوق في العلاقات مع الآخرين.
- الرغبة والحاجة للشعور بالسيطرة.
- الرغبة في اكتساب الشعور بالقوة على الآخرين من أجل زيادة إدراكهم لتقدير الذات.
- الملل، أو التعب من محيطهم، ينظرون إليها على أنها لعبة أكثر من أنها إيذاء للآخرين.
- أجندة سرية، إجرامية أو غير ذلك، بما في ذلك التلاعب المالي (غالبًا ما يُشاهد عندما يتم استهداف المسنين أو المطمئنين والأثرياء غير المحميين لغرض وحيد هو الحصول على الأصول المالية للضحية).
- عدم التماهي مع المشاعر الأساسية، ورهاب الالتزام، والتبرير اللاحق (لا يتلاعب الجاني بوعي، بل يحاول إقناع نفسه ببطلان عواطفه)

- الافتقار إلى ضبط النفس على السلوك الاندفاعي والمعادي للمجتمع وبالتالي التلاعب الوقائي أو الرجعي للحفاظ على الصورة.

يجب أن تكون دوافعك تحقيق المكاسب الشخصية والاستفادة المادية أو فرض سطوتك وقوتك، وأن تكون قادراً على التحكم بها دون أن تخرج عن السيطرة، مُبتعداً عن القيام بالتلاعب النفسي من باب التسلية ومكافحة الملل، أو من باب العداء الاجتماعي.



استغلال نقاط الضعف

يُمكن استغلال نقاط الضعف التالية (الأزرار) التي قد تكون موجودة في الأشخاص المستهدفين. خُذ الوقت الكافي لتحديد خصائص ونقاط ضعف ضحاياك والأشخاص الذين تستهدفهم للتلاعب بهم.

- الرغبة في إرضاء الآخرين وكسب موافقتهم وقبولهم
- الإدمان على كسب استحسان وقبول الآخرين
- عدم الحزم والقدرة على قول لا
- شعور ضبابي بالهوية
- انخفاض الاعتماد على الذات
- الحاجة إلى التبعية لسيطرة خارجية
- رُهاب المشاعر: الخوف من المشاعر السلبية، أي الخوف من التعبير عن الغضب أو الإحباط أو الرفض. تخاف الضحية من الشعور أو التعبير عن مشاعر أقوى مثل الغضب وخيبة الأمل والاستنكار.
- السذاجة: يجد الضحية (الشخص الهدف) صعوبة بالغة في قبول فكرة أن بعض الأشخاص ماكرون ومراوغون وعديمو الرحمة أو يكون "في حالة إنكار" أنهم وقعوا ضحية. عادةً، يميل الأشخاص الطيبون إلى الاعتقاد بأن الشر والتلاعب أقل مما هو موجود في الواقع. كما أن الأشخاص الذين لا يكذبون



يكونون بسهولة أكبر ضحية "للحقيقة بالتفسير الافتراضي". مثل، نظرًا لأنهم يميلون إلى الكذب قليلاً، فإنهم يعتقدون أيضًا أن الآخرين يكذبون قليلاً.

- الإفراط في الثقة: الاعتقاد بأن ما يقوله المتلاعب صحيح، مما قد يؤدي إلى الشك الذاتي أو الخزي.
- التعاطف المفرط: يحاول الهدف جاهدًا فهم وجهة نظر المتلاعب ويعتقد أن المتلاعب لديه سبب مبرر للإيذاء.
- الإفراط في الضمير: يكون الهدف على استعداد لمنح المتلاعب فائدة الشك ورؤية جانبه من الأشياء الذي يلوم الهدف فيه. أي أن الهدف يركز أكثر من اللازم على الجزء الخاص به من اللوم، والقليل جدًا على مساهمة المتلاعب.
- ثقة منخفضة بالنفس: يشكّ الهدف في نفسه، ويفتقر إلى الثقة والحزم، ومن المرجح أن يذهب في موقف دفاعي بسهولة شديدة. من المرجح أن يصدق الشخص المستهدف رواية المتلاعب للأحداث.
- المهارات العاطفية المنخفضة: عندما لا يفهم الهدف ذاته العاطفية جيدًا، فإنه يسيء تفسير مشاعره.
- الإفراط في التفكير: يحاول الهدف أن يفهم بشدة ويعتقد أن المتلاعب لديه سبب مفهوم ليكون مؤذياً. يبرر الهدف التلاعب بسبب القضايا الأساسية المفترضة، من خلال اختلاق أعذار للتلاعب.
- الاعتماد العاطفي: الضحية لديها شخصية خاضعة أو تابعة. كلما زاد اعتماد الضحية عاطفياً، زاد تعرضها للاستغلال والتلاعب.

- يحتاج الأشخاص التابعون إلى أن يكونوا محبوبين وبالتالي يكونون ساذجين ويمكنهم أن يقولوا نعم لشيء يجب أن يقولوا لا له.
- غير ناضج: يملك حكم ضعيف ومشوش، وبالتالي يميل إلى تصديق المطالبات الإعلانية المبالغ فيها.
- مثير للإعجاب: يغريه الساحرون بشكل مفرط.
- الثقة: غالبًا ما يفترض الأشخاص الصادقون أن أي شخص آخر هو صادق. من المرجح أن يلتزموا بأشخاص بالكاد يعرفونهم دون التحقق من أوراقهم، وما إلى ذلك، ويقل احتمال استجوابهم للذين يدّعون بأنهم خبراء.
- الإهمال: عدم إعطاء قدر كافٍ من التفكير أو الاهتمام بالأذى أو الأخطاء.
- الوحدة: قد يقبل الأشخاص الوحيدون أي عرض للاتصال البشري. قد يعرض شخص غريب مريض نفسيًا الرفقة البشرية مقابل ثمن.
- النرجسي: النرجسيون عرضة للسقوط من أجل الإطراء غير المستحق. الأشخاص الذين يؤمنون أو يريدون تصديق أنهم مميزون ومقدرون للعظمة. من المرجح أن يعتقدوا أن الأشياء الجيدة بشكل مستحيل يمكن – ويجب – أن تحدث لهم.
- مندفع: يتخذ قرارات مبكرة.
- الإيثار: عكس السيكوباتي: صادق جدًا، عادل جدًا، متعاطف جدًا.
- مقتصد: لا يمكن أن يقول لا لصفقة حتى لو كان يعرف السبب في أنها رخيصة للغاية.
- مادي: فريسة سهلة لأسماك القرش أو مخططات الثراء السريع.

- الجشع: قد يقع الجشعون والمخادعون فريسة لمختل عقلي يمكنه بسهولة إغرائهم للتصرف بطريقة غير أخلاقية.
- الماسوشية: يفتقرون إلى احترام الذات وبالتالي يدعون المتلاعبين يستفيدون منهم دون وعي. يعتقدون أنهم يستحقون ذلك بدافع الشعور بالذنب.
- كبار السن: يمكن أن يصاب كبار السن بالإرهاق وأقل قدرة على القيام بمهام متعددة. عند سماع عرض ترويجي للمبيعات، من غير المرجح أن يفكروا في أنه قد يكون خدعة. هم عرضة لمنح المال لشخص لديه قصة صعبة ومُحزنة.
- الناس غير المتحمسين: الضحية غير قادرة أو غير راغبة في إعطاء "أوامر" مؤكدة وفرض حدودها.
- الأشخاص الذين تتمّ إعالتهم: الضحية خاضع للغاية ومعتمد عاطفيًا أو ماليًا.
- ضعيف عاطفياً: الأشخاص الذين يمرون بوقت عصيب.
- ضعيف ماليًا: الأشخاص الذين يعانون من ضائقة مالية أكثر عرضة للوقوع في خطط "الثراء السريع".
- طالبي الموافقة: يأخذ المتلاعب دور القاضي ويقبله الضحية طالبًا موافقة المتلاعب.
- العجز: والذي يتم على ثلاثة مستويات مختلفة:
  - نقص في الوعي لديناميات السلطة.
  - عدم القدرة على التحمل الذهني، بما في ذلك الحزم.
  - قلة الخيارات، مما يجعل الناس أكثر اعتمادًا على المتلاعبين.

في التلاعب النفسي، نحن لا نترك طريقا للنصر إلا ونستغله. إذا انتصرت لأن هدفك يعتقد أنك من النوع اللطيف، هذا انتصار. إذا كان هدفك يعرف أنك تتلاعب به ولكنه يستسلم لك على أي حال لأن صبره قد نفد، هذا انتصار. إذا كان هدفك يعلم أنك تخادع، لكنه لن يفعل أي شيء حيال ذلك لأنك تُخيفه، هذا فوز. أفضل قتال على الإطلاق هو القتال الذي لا يملك المشاركون فيه أي فكرة أنهم في قتال.


تقنيات وحِيَل التلاعب النفسي

1. كل يوم، يتم التلاعب بك من قبل الآخرين. تعلّم كيفية التلاعب النفسي بالآخرين، مجرد طريقة بسيطة لاستعادة التحكم بزمام الأمور الذي يبدو أنك فقدته في حياتك.
2. أدرِك جيداً أنه، سرًا، يريد الجميع أن يتم التحكم فيه، ولكن بطريقة مقبولة لديه. يريد الجميع التخلي عن ما لديهم، إلى جانب كل المسؤوليات المرتبطة به، طالما يتم ذلك بطريقة تلائمهم وتتناسب معهم.
3. عدم القدرة على التلاعب لا يجعلك فاضلاً، يجعلك فقط تجهل الطبيعة البشرية.
4. إجعل الناس يفكرون في الاتجاه الذي تريده.
5. إذا أردت التحكم في شخص فعليك أولاً التحكم بعقله، إنها عملية طويلة وعلم كامل له وسائله وأساليبه وعقاقيره.
6. لا يجب عليك أبداً أن تُظهر السلبية في تلاعبك وخداعك. تعامل مع كل شيء بطريقة ودّية وإيجابية. فالسلبية لا تجعلك مخادعاً حقيقياً. المفتاح هو أن تظهر كشخص رائع يهتم بالآخرين.
7. يجب دائمًا تغطية الأفعال السلبية مثل إلقاء اللوم والنقد والصراخ على شخص آخر بغطاء الإيثار وحب الخير للآخرين.
8. إن رسم نفسك على أنك شخص يحب الخير لغيره ويدافع عن ويعمل لمصلحة غيره، يحميك من الحصول على لقب متلاعب. إذ نادرًا ما يحتقر الناس شخصًا يدّعي أنه يعتني بهم ويريد الأفضل لهم.

9. صادق الأشخاص الذين يقومون بأعمال الخير، وحتى أكثر من ذلك، الأشخاص الذين يفكرون أفكاراً خيّرة. لأنهم يشكلون بيئة خصبة لتطبيق حيلك وألاعيبك بسهولة تامة.

10. إنضم إلى الجمعيات التي تُناصر مثلاً قضايا البيئة وتشجِّع العمل التطوعي، وحتى قم بتقديم التمويل لها، كغطاءٍ لأعمالك المخادعة.

11. يجب عليك إنشاء واجهة تحجب جانبك المظلم تمامًا. يجب أن تختبئ خلف واجهة متقنة وجميلة تخدع الناس لإعجابك والثقة بك.

12. لا بأس أن تكذب بشأن نفسك وتقدّم نفسك بشكل مخادع إذا كان ذلك يبني صورتك. يمكنك استخدام الخداع لجعل نفسك تبدو جيدًا للآخرين.

13. تأكّد من أن أكاذيبك ليست صارخة. قل دائمًا على الأقل معظم الحقيقة عندما تتحدث عن نفسك. لنفترض أنك في موعد، وتريد أن تترك انطباعًا جيدًا ولكن ليس لديك وظيفة جيدة. لا تكذب بصراحة بشأن وظيفتك لأنك قد يتم اكتشاف كذبك. بدلاً من ذلك، تحدث عن وظيفتك واستخدم الكلمات التي تبالغ في أهمية منصبك.

14. ركز على نقاط قوتك عندما تتحدث عن نفسك أيضًا. حاول إظهار قوتك.

15. لا تتباهى بنقاط ضعفك. وقلل من أهمية نقاط ضعفك لتجعل نفسك تبدو أفضل.

16. كلما كانت صورتك الخارجية أفضل وكلما كانت الشخصية أكثر إيجابية، زاد عدد الأشخاص الذين يحبونك. ثم سيكون لديك حظاً أفضل مع الناس.

17. يمكن أن يساعدك الإنكار على أن تبدو بريئًا. هناك جوانب عديدة للرفض. يجب أن تجمع بين الخداع والإنكار لكي تخدع الناس وتجعلهم يعتقدون أنك غير قادر على ارتكاب الخطأ. إنكر أنك قد ارتكبت خطأ في أي وقت وتظاهر بأنك ضحية بريئة لتبرير أفعالك.

18. يمكنك أيضًا التظاهر بأنك لم تكن تعلم أن ما فعلته كان خطأً. لقد ارتكبت خطأً صادقاً. الآن، أنت تتوب ويستهلكك الشعور بالذنب. تنكر أنك فاسق وتتظاهر بأنك الآثم الحزين. سيشعر الناس أن لديك قلبًا طيبًا، حتى لو أخطأت في الماضي. سوف يغفرون لك ويعجبون بك.

19. يمكنك أيضًا أن تنكر بشكل قاطع أنك فعلت ما يقوله الآخرون عنك. تصرف بصدمة عندما تسمع قصصًا عن نفسك. ثم أخبر الناس ببعض قصصك لتشويه سمعة أولئك الذين يتحدثون عنك بشكل سيء. أنكر أن يكون لديك أي تورط في أي مخالفات في الماضي.

20. لكي تكون متلاعبًا، يجب أن تتمتع بالسيطرة الكاملة على مشاعرك وعواطفك. عليك أن تجعل الناس مثلك من خلال الظهور على أنك إيجابي وودود طوال الوقت.

21. لا يمكنك أن تتأثر بمشاعرك إذا كنت تهدف للسيطرة على مشاعر شخص آخر. إذا لم تتعلم السيطرة على عواطفك، فقد ينتهي بك الأمر بالتلاعب بك بدلاً من التلاعب بالآخرين.

22. تجنب الوقوع في الخطة التي تضعها للآخرين وإهدف إلى خلق الخوف أو عدم اليقين أو التعاطف لدى الآخرين بينما تتحكم تمامًا في مشاعرك وعواطفك.
23. يدور التلاعب حول التحكم في مشاعر الآخرين وعواطفهم وتوجيهها بطريقة معينة.
24. ستجعل شخصًا ما يعتقد أنه يبالغ في رد فعله تجاه موقف بينما من الواضح أنه ليس كذلك.
25. يصبح التحكم في تصرفات الآخرين ومشاعرهم وأفكارهم أسهل عندما تتحكم في أنماط تفكيرك وعواطفك.
26. لكي تكون متلاعباً ناجحاً، يجب أن تتعلّم كيفية إكتساب برودة الأعصاب فتجعل من الصعب إثارة غضبك أو استفزازك.
27. يكتسب الشخص قوة ما، حينما يكون هادئًا بشكل غامض بدلًا من أن يكون لطيفًا وراغباً دائمًا في التودد للآخرين.
28. إن التصرف ببرودة أعصاب سوف يجعل الناس يأخذونك بجدية أكثر داخل محيطك أو يجعلك تبدو أكثر احترافية في مجال العمل.
29. كن بارد الأعصاب إذا كان هذا سيساعدك على التقدم. هناك أوقات يمكن أن يساعدك البرود خلالها على كسب المناقشة أو إنهاء صفقة تجارية أو إحراز الفوز. ليس هناك شيء خطأ في أن تكون شخصًا حادًا وبارد الأعصاب عندما يتعلق الأمر بإحراز التقدم والنجاح.

30. لا تبالغ في كونك بارد الأعصاب وعديم المشاعر، حتى لا تدفع الناس للشعور بالنفور منك في نهاية المطاف. فلن يؤدي بك ذلك إلى شيء سوى العزلة. بعد مرور سنوات من المعاملة الباردة والجافة، لن يتبقى أحد راغبًا في البقاء معك سوى والديك.

31. انتبه حتى لا تحصل على سمعة أنك شخص عديم المشاعر. يمكن أن يكون هناك فوائد لكونك شخصًا بارد الأعصاب، لكن في النهاية ينجذب معظم الناس إلى أولئك القادرون على العطاء ومن يتحلون بالشهامة و الجاذبية. لذا قد تجد أنه من الأفضل أن تنمّي لديك هذه الصفات، بدلًا من أن تكون متبلد المشاعر كل الوقت. لا تقلق، لايزال بإمكانك إظهار الجانب حاد الطباع عندما يستدعي الأمر ذلك.

32. لكي تكون متلاعباً ماهراً يجب أن تكون شخصية غامضة أي أن تكون شخصية من الصعب اكتشافها.

33. إذا كنت ترغب في إضافة القليل من الأسرار والضبابية حول حقيقة من تكون، مع المحافظة على البقاء مثيرًا للاهتمام والجاذبية، فعليك أن تتعلم ما يجب عليك إخفاؤه من شخصيتك وما يجب عليك إظهاره لإضفاء لمسة من الغموض والإثارة لحديثك ولسلوكك ولشخصيتك.

34. يجب أن تتعلّم طرقاً يمكنك اتخاذها لتغيير كلامك وأفعالك لتصبح شخصًا أكثر غموضًا. أولًا وقبل كل شيء، يجب أن تقلل كلامك وتكثر من استماعك، كما يجب أن تتحلى بالثقة في النفس والافتخار بتميزك، وكذلك ألا تكون متوفرًا بسهولة للآخرين.

35. إنزع إلى التصرف بغموض وسرّية لأن هذا أكثر أمناً من القيام بشيء ما علانية.

36. حاول تقليل ما تكشفه عن نفسك للآخرين، وإذا طرح عليك أحدهم سؤالًا شخصيًا، أجِب عنه ولكن ببعض الكلمات الغامضة. على سبيل المثال، إذا سألك أحدهم عن سبب انفصالك عن حبيبتك، وما مررت به فيمكنك الرد بـ: "لم ينجح الأمر بيننا فحسب"، فهذا رد مقبول ولا يكشف أي شيء شخصي عنك في ذات الوقت.

37. كن شخصًا لا يمكن التنبؤ به. إن عدم توقعك يمكن أن يُضفي الغموض على سلوكك.

38. لا تكن غامضًا أكثر من اللازم. يمكن أن يدفع ذلك الآخرين إلى الشكّ فيك وابتعادهم عنك.

39. إذا سألك شخص لماذا أنت جاف في تعاملك، انظر إليه بمنتهى البرود وقل له أنك لا تفهم ما الذي يقصده.

40. لا تبالغ في محاولة أن تبدو غامضًا، إذ يجب أن يرى الآخرون ذلك جزءًا أساسيًا متأصلًا فيك، لا مجرد دور تحاول لعبه وافتعاله. لا تتظاهر بالغموض؛ إن لم يأتِ هذا منك بشكل طبيعي، فالأفضل ألا تدعيه.

41. إستغّل الفراغ الفكري لدى الآخرين وووظفّه لمصلحتك. فهذا النوع من الفوضى مرغوبٌ به جداً.

42. ساعد كل شخص للوصول إلى أعلى مستوى من عدم الكفاءة. بمجرد وصولهم إلى هناك، سيبدأون في الحفر وإنشاء تحصينات ثابتة حولهم، والآن تمتلكهم كمورد وكأداة، إذا كنت ترغب في ذلك، للقيام بما يحلو لك.
43. غباء الآخرين هو موردك. ساعدهم ليبقوا أغبياء.
44. ساهم دائمًا في خلق المشكلة حتى عندما تقدّم الحلول والخلاص لهم، بحيث أن كل حلّ صغير سيؤدي إلى مشكلة أكبر وأكبر على المدى الطويل.
45. سهّل لهم الطريق للوصول إلى استنتاجات خاطئة. يؤدي البناء على الاستنتاجات الخاطئة إلى عادة يصعب كسرها، إن لم تكن مستحيلة، بمجرد تأصلها. تصبح عقول الناس متكلسة، ويواصلون حياتهم بشكل أعمى، ويخدعون أنفسهم بأنفسهم.
46. إجعل الأمور تبدو لهم أصعب مما هي عليه. إن جعل الأمور تبدو أكثر صعوبة وتستغرق المزيد من الوقت يسمح بتلقين أفضل لأفكارك والسيطرة على الضحية بمنعها من التجرأ على المبادرة.
47. قدّم قضايا عظمى وإرفع شعارات عالية وراقية وقم بالإيحاء بأنه سيكون هناك تضحيات يجب تقديمها. سيتغاضى الناس عن هذه التضحيات كرمى للإنجازات العظيمة التي توهمهم بها.
48. إجمع المعلومات بشكل سري عن كل من الحلفاء والأعداء، في حال قرروا التحرك ضدك. ومع ذلك، احذر من تعرضك للانكشاف أثناء ذلك.

49. ثق ولكن تحقق. اطلب من الجواسيس الاقتراب من حلفائك، متظاهرين بأنهم يعملون لحساب العدو، واعرض عليهم التعاون. إذا فعلوا ذلك، فأنت تعلم بأنه لا يمكن الوثوق بهم.

50. على الرغم من أن حلفاءك يجب أن يحترموك، إلا أنهم يجب أن يعرفوا في صميم أذهانهم ما يحدث لمن يخونك. الخوف هو وصية التأمين على الحياة.

51. ركّز على هدفك؛ لا تنظر في اي إتجاه، ولكن إلى الأمام فقط، فأي إتجاه أخر وُجِدَ للتضليل.

52. سيُرشدك كل شخص إلى كيفية التحكم به، وكيف تصنع منه عبداً لإرادتك.

53. تساءل عن كل شيء، ولا تصدق أي شيء أبدًا دون أن تتمحّص فيه جيداً بشكل سريع وشامل.

54. كلما اقتربت العلاقة، وكلما تعاملت مع نفس الأشخاص بمرور الوقت، وكلما زاد الأفق الزمني، زادت المخاطر التي تنطوي عليها استراتيجية المتلاعب الانتهازية.

55. كلما زادت عمليات التلاعب التي تقوم بها، زادت مخاطر اكتشاف بعضها أو أنها ستعود لتطاردك تداعياتها في المستقبل.

56. كلما كانت العلاقة أطول أو أقرب، وكلما كانت العلاقة التي تبحث عنها أكثر صحة، كلما زاد دافعك لتقليل التلاعب والتصرف كمتعاون نزيه.

57. إعرف أين هو موقعك على سلسلة الغذاء في كل لحظة ومكان. فمبدأ سلسلة الغذاء يؤكد بشكل واضح بأننا نستهلك ونتغذى على بعضنا البعض، وبأننا فرائس لغيرنا، فيما الجزء الآخر هم فرائس للجزء الآخر.

58. لا يوجد غداء مجاني، ويجب أن تمتلك المعرفة لتوقّع من سيتغذى على من. كما يجب أن تتمتع بالقدرة لتقييم على ماذا يريد كل شخص أن يتغذى، الأسلوب الذي يفترسه به، والأدوات التي يستخدمها لذلك.

59. إحذر بأنك أنت أيضاً غذاء لغيرك، ويجب أن تنتبه لذلك وتقرّ به. فإذا لم تتقبّل ذلك الواقع، فستضرّ نفسك بشكل مؤذي.

60. خلال عملية فهم السلسلة الغذائية، من المفيد أن تضع في بالك نمط الحمية الغذائية التي تفضّلها. إن معرفة أنواع الضحايا الذين ستتغذى عليهم ومتى وأين ستتغذى عليهم، مفيدة جداً لتحديد نجاح أو فشل عملية الخداع.

61. إذا كنت قوياً بما فيه الكفاية، تذكر أنه لا أحد يحبك حقًا، ما يعجبهم هو كيف تجعلهم يشعرون، ومدى توافقك مع مخطط مواردهم.

62. إذا كنت لا تستطيع أن تكون متأكدًا بنسبة 100٪ أن شخصًا ما يقول لك الحقيقة، فمن الأفضل أن تفترض أنه يكذب.

63. من الجيد أن تثق في الناس، لكن عدم القيام بذلك أفضل بكثير.

64. العقاب الصامت: يتضمن الانسحاب أو التجنب، أو المعاملة الصامتة لهدف دفع الطرف الاخر إلى المطاردة رغبةً في التقرب. الصمت هو أداة تلاعب (وتفاوض) فعالة بشكل مدهش. الصمت يجعلنا قلقين. إذا كان شخص ما صامتًا أو يرفض التحدث، فقد نشعر بالحاجة إلى الاستسلام لرغباته أو منحه شيئًا يريده فقط لكسر الصمت.

65. من أجل خلق صراع بين الآخرين قم بتأليب شخصين آخرين ضد بعضهما البعض. طريقة معروفة باسم "توظيف وكيل" حيث يتم فيها استغلال شخص آخر من أجل التحكم في الشخص المراد التحكم فيه.

66. اعتمد الضبابية في الآراء والإجابات وتجنب المواجهة وقم باستخدام أشخاص آخرين لإيصال الرسالة أو الفكرة المراد إيصالها.

67. تحكّم في مصدر معلومات الضحية (أي الشخص المستهدَف) وتفسير الواقع والأحداث للضحية، ويُعدُّ ذلك جزءًا من تقنيات غسل الدماغ.

68. قدّم وعوداً لا يتم الإيفاء والإلتزام بها، مع توقع الالتزام من قبل الاخرين.

69. إلجأ إلى المراوغة والتحايل لإقناع شخص انسحب من العلاقة نتيجة التلاعب والتحكم به لكي يعود للعلاقة من جديد.

70. استخدم تدريبات التحديق للاستفزاز والتلاعب ولترهيب الضحايا واستفزازهم وجعلهم عدوانيين وزعزعة استقرارهم. إنه مرتبط بالتلاعب والمصداقية والتبرير. أحد الأساليب هو مجرد التحديق في الضحية والأسلوب الآخر هو الهمس "أنت خائف".

71. تقنية الثني والانتقاد: الانتقاد ليس للسلوكيات السلبية، بل بالأحرى لتثبيط السلوكيات الإيجابية التي تقوم بها الضحية. أي محاولات للضحية للانضمام إلى ناد اجتماعي أو فريق أو منظمة سيتم تثبيطها أو تقويضها أو تخريبها من قبلك. سيتم انتقاد أي محاولات للإبداع فنياً أو موسيقياً أو غير ذلك وستقلّل من شأن عمل الضحية. الغرض هو سحق احترام الضحية لذاتها وعزلها عن أي شيء قد تثني عليه أو يُثنى عليها أو تلفت الانتباه عن الآخرين.

72. تقنية تصغير واستبعاد أفكار الضحية أو آرائها أو صرخاتها طلبًا للمساعدة، إما لفظيًا أو غير لفظياً (اهتزاز، ابتسامة متعجرفة، سخرية، إلخ) وذلك عبر تحجيمها أو رفضها أو تجاهلها أو التقليل من قيمتها أو أن يتم تجاهلها ببساطة. الغرض هو جعل الضحية أقل رغبة في التعبير عن رغباتها أو مظالمها. عندما يعمل العديد من الأشخاص جنبًا إلى جنب مع أساليب التلاعب هذه ضد الضحية، يمكن أن يترك ذلك الشخص معزولًا وضعيفًا تمامًا مع شعور قوي باليأس ولا مكان يلجأ إليه.

73. تقنية الرصد والمراقبة: تكون موجوداً دائمًا، كامنًا خلف ظهر الضحية، أو من مسافة آمنة جيدة، وتراقبها أو تترصّدها. راقب جهاز الكمبيوتر أو الهاتف الخاص بالضحية، وحتى استخدم معدات المراقبة من أجل متابعة كل تحركاتها. الغرض هنا بسيط، وهو الحفاظ على المعرفة بكل ما تقوله الضحية وتفعله، ومجيئها وذهابها، ومن تعرف وماذا تعرف.

74. تقنية التطفل والمقاطعة: بهذه التقنية، لا تحترم حدود الشخص الآخر، ستقول وتفعل ما يحلو لك أمام أو خلف ظهر أو تجاه الضحية، بغض النظر عن الاعتراضات أو الأخلاق. إذا تم القيام بذلك سراً، فلن يكون لدى الشخص المستهدف أي فكرة عن الضرر الذي حدث حتى فوات الأوان. الغرض من تكتيك التلاعب هذا هو منع الضحية من التحدث أو الحصول على الدعم أو إجراء تغييرات إيجابية، إما لنفسها أو للأشخاص من حولها.

75. تقنية التضخيم: سوف تصرخ بأعلى صوتك بإخفاقات الضحية وتهمس بنجاحاتها. ستعمل على أن يتضاءل أي ضوء تستحقه الضحية. سوف تمر

إنجازاتها دون أن يلاحظها أحد وستقوم بنشر عيوبها على نطاق واسع. الهدف هو استنزاف طاقة الضحية لتكون ناجحة، وجعلها تشكّ في نفسها، بحيث يمكنك أن تكون مركز الاهتمام في جميع الأوقات بينما تقلل من شأن الضحية.

76. تقنية الابتزاز العاطفي: عندما يريد الشخص الحب أو الموافقة أو تأكيد الهوية واحترام الذات، هدّد بحجب الدعم العاطفي الذي ترغب فيه الضحية أو تحتاجه، أو حتى أسلبه تمامًا، مما يجعل الشخص يشعر أنه يجب عليه تلبية مطالبك.

77. تقنية العدوانية المفرطة: استخدم الغضب والعدوانية لصدمة ضحيتك ودفعها إلى الخضوع. يعتبر الغضب أيضًا أداة لإغلاق أي محادثة أخرى حول الموضوع لأن الضحية خائفة ولكنها تركز الآن على التحكم في الغضب وليس الموضوع الأصلي.

78. حيلة الهيجان بهدف الحفاظ على جو من الصراع لدفع شخص ما لإبداء المزيد من الاهتمام.

79. تقنية المسؤولية والضعف: الموقف المجهد والتكتيك الذي يستخدم أحيانًا للحثّ على التوتر لدى شخص ما هو إعطاء الشخص المسؤولية الكاملة عن القسم، على سبيل المثال، لكن التحكم في إجراء التغييرات أو اتخاذ الإجراءات يتم منحه لشخص آخر. يمكن أن يؤدي ذلك إلى جعل الشخص غير آمن أو يشعر بالضعف لأنه لا يتحكم في ما يتحمله من المسؤولية الكاملة أو يتحمل

المسؤولية عنه، كما أنه يضعه تحت "رحمة" شخص آخر يمكن أن يضر بحياته المهنية.

80. الكذب: من الصعب معرفة ما إذا كان شخص ما يكذب في الوقت الذي يفعل فيه ذلك، على الرغم من أن الحقيقة غالبًا قد تظهر لاحقًا عندما يكون الأوان قد فات. يجب أن تكون خبيراً في الكذب والغش، وقم بذلك بشكل متكرر، وفي كثير من الأحيان بطرق خفية.

81. الكذب بالإغفال: هذا شكل خفي من الكذب من خلال حجب قدر كبير من الحقيقة.

82. لا تحكي القصة كاملة: هذا يختلف عن الكذب لأنك غالبًا ما تحتفظ بجزء أساسي من القصة لنفسك من أجل وضع ضحيتك في وضع غير مؤات.

83. تحوير وتحريف الحقيقة: قم بتحريف الحقائق لتناسبك. إلجأ لاستخدام هذا التحريف للحقيقة لإخفاء السلوك السيئ من قبلك.

84. الإنكار: تلجأ إليه وذلك برفض الاعتراف بارتكاب خطأ ما.

85. التبرير: اختلق الأعذار لتبرير السلوك غير اللائق. يتضمن التبرير إبداء الأسباب التي تجعل سلوكك مبررًا ومناسبًا. إقرن تلاعبك بحيل الذنب أو كبش الفداء، غالبًا ما ينتهي بك الأمر وكأنك ضحية، مما يثير التعاطف معك من قبل الضحية الحقيقية.

86. حيلة التصغير: هذا نوع من الإنكار مقرون بالتبرير. أكّد أن سلوكك ليس ضارًا أو غير مسؤولاً كما اقترحه شخص آخر.

87. حيلة الغفلة الانتقائية أو الانتباه الانتقائي: رفض الانتباه إلى أي شيء قد يصرف انتباهك عن أجندتك.

88. حيلة التحويل: لا تعطي إجابة مباشرة لسؤال مباشر، وبدلاً من ذلك كن مضللاً، ووجّه المحادثة إلى موضوع آخر.

89. حيلة التهرب: مشابهة للتحويل ولكن هي حول إعطاء ردود غير ذات صلة أو مشوشة أو غامضة. يؤدي غالباً تقديم استجابات غامضة وغير متماسكة للضحية إلى ارتباكها بشأن الأمر المطروح، فضلاً عن تقليل احتمالية ميل الضحية لمتابعة المزيد من المحادثات حول هذا الموضوع.

90. حيلة التحقير من الذات: لا تتضمن كل أساليب التلاعب إهانة أو إجبار الشخص الآخر على فعل شيء ما. إذا استخدمتَ حيلة تحقير الذات للتغلب على ما تريد، فسوف تتواضع أنت نفسك. يمكن استخدام التحقير الذاتي عندما تريد من شخص ما مسامحتك أو تصديقك أو بذل جهود أخرى لتقوية العلاقة.

91. حيلة التخويف السري: ضع الضحية في موقف دفاعي باستخدام تهديدات مستترة (خفية أو غير مباشرة أو ضمنية).

92. الإكراه: هذا التكتيك ليس ممتعًا. عندما "يجبر" شخص ما شخصًا آخر على فعل شيء ما، فمن المحتمل أنه يستخدم الخوف من الأذى أو التهديد. قد يقول، "إذا لم تساعدني في ذلك، فسأؤذيك بكذا وكذا." قد يشعر الشخص الذي يتم إكراهه كما لو أن عواقب عدم القيام بالإجراء أسوأ من عواقب القيام بهذا الإجراء.

93. الفضيحة: استخدم السخرية والإهانة لزيادة الخوف والشك بالنفس لدى الضحية. استخدم هذا التكتيك لجعل الآخرين يشعرون بأنهم غير جديرون وبالتالي يذعنون لك. يمكنك أن تجعل المرء يشعر بالخجل حتى لجرأته على تحديّك. إنها طريقة فعالة لتعزيز الشعور بالنقص لدى المستهدف.

94. تشويه سمعة الهدف: هذا التكتيك هو وسيلة قوية لوضع الضحية في موقف دفاعي مع إخفاء نيتك العدوانية في الوقت نفسه، بينما تتهم الضحية زوراً بأنها مُسيئة واستغلالية ردًا على محاولة الضحية الدفاع عن نفسها أو عن موقفها، وهكذا تجعل الضحية تستميت في الدفاع عن نفسها بينما تكون أنت المفترس قادرًا على إخفاء تقنياتك في التلاعب. وهكذا ينصبّ التركيز على الضحية لا عليك.

95. تقنية استقراء المتعة: بالنسبة للكثيرين، فإن تحريض المتعة هو أسلوب تلاعب غير ضار. عندما تستدعي تقنية تحريض المتعة، فإنك ببساطة تخبر الشخص أن الإجراء سيكون ممتعًا وأن الشخص سيستمتع به. فتقول ببساطة: "تعال، سيكون ممتعًا"!

96. حيلة لعب دور الخادم: إخفاء أجندة خدمة ذاتية تحت ستار خدمة لقضية أكثر نبلاً.

97. الإغراء: استخدم السحر أو الثناء أو الإطراء أو دعم الآخرين بشكل علني لحملهم على خفض دفاعاتهم ومنح ثقتهم وولائهم لك. قدّم أيضًا المساعدة بقصد كسب الثقة والوصول إلى ضحية غير متوقعة تقوم بسحرها.

98. التعزيز الإيجابي: يشمل ذلك شراءك لهدايا باهظة الثمن، والثناء على الضحية، وإعطاء المال لها، والاعتذار المستمر عن سلوكك، وسحرك المفرط، وإيلاء الكثير من الاهتمام لضحيتك.

99. حيلة المكافأة المالية: قد تلعب دورًا في جشع الشخص من خلال تقديم المال له لارتكاب أفعال لا يرتكبها عادةً.

100. التظاهر بالبراءة: حاول الإيحاء بأن أي ضرر وقع كان غير مقصوداً أو أنك لم تفعل شيئًا تُتهَم به. قد تستخدم نظرة مفاجأة أو سخط. هذا التكتيك يجعل الضحية يشكك في حكمه وربما سلامته العقلية.

101. التظاهر بالارتباك وإدعاء الجهل: هذا هو تكتيك "اللعب بغباء" الكلاسيكي. حاول أن تلعب دور الغبي من خلال التظاهر بأنك لا تعرف ما الذي يتحدث عنه الشخص الضحية أو أنك لا تفهم ما يريده، أو ما يريده منك أن تفعله، أو أنك مرتبك بشأن قضية مهمة يتم لفت انتباهك إليها. أربك الضحية عمدًا من أجل أن يشكك في دقة إدراكه، وأشِر غالبًا إلى العناصر الأساسية التي تُدرجها عمدًا في حالة وجود مجال للشك. استخدم هذا التكتيك عندما يكون لديك شيء تخفيه أو التزام ترغب في تجنبه.

102. تكتيك المحاكاة وأسلوب المرآة: ينجذب الناس بسرعة وبشكل فوري إلى الأشخاص الذين يرون أنهم يشبهونهم. عندما تحاول حمل الناس على فعل ما تريد أو إقناعهم به، ركّز على خلق الألفة. سيطوّر الناس إحساسًا قويًا بالانتماء إذا أثبتت أنك واحد منهم من خلال صوتك واختيار الكلمات ولغة جسدك. سيؤدي ذلك إلى زيادة فرصك في حملهم على فعل ما تريد.

103. إذا كنت تحاول كسب شخص قابلته للتو، فعليك محاكاة أفعاله ولغة جسده. حاول استخدام نفس الكلمات والعبارات التي يستخدمونها. حاكِ نبرة صوتهم وكلماتهم وتعبيراتهم وإيماءاتهم وموقفهم. اجعل الانعكاس دقيقًا وغير واضح. لا ينبغي أن يكون الفعل ملحوظًا جدًا، أو قد يأتي بنتائج عكسية، وقد يعتقد الشخص الآخر أنك تسخر منه. يمكن أن يكون التقليد مسيئًا للشخص الآخر، وسيؤدي في النهاية إلى الإضرار بقضيتك.

104. التلاعب بالمقارنة: قُد الضحية إلى الخضوع من خلال الادعاء (سواء كان ذلك صحيحًا أو خاطئًا) أن العديد من الأشخاص قد فعلوا شيئًا بالفعل، ويجب على الشخص المستهدف فعل ذلك أيضًا.

105. العزلة: من الأسهل بكثير إبقاء الشخص تحت السيطرة إذا تم عزله عن أفراد الأسرة والأصدقاء الذين يمكنهم إلقاء بعض الضوء والحقيقة على الموقف.

106. عبّر عن رأيك بالكلمات والإيماءات الحامية، والاستعارات الملونة والحكايات المسلية، وأظهِر قناعة عميقة برأيك، فيجب أن يعني ذلك للآخرين بأنك فحصتَ الفكرة بعناية كبيرة للتعبير عنها بهذه القوة والثقة. استخدم هذه الواجهة كوسيلة للإقناع والخداع. غطِّ حقائقك النصفية بتأثيرات دراماتيكية.

107. إن الناس الذين يتمتعون بحسن المظهر عموماً أكثر جدارة بالثقة. إذا كان الشخص ناجحًا، فإننا نتخيل أنه من المحتمل أيضًا أن يكون أخلاقيًا وواعيَ الضمير ومستحقًا لحظه الجيد. إعتنِ بمظهرك جيداً. إستغل تحيز المظهر وتأثير الهالة لصالحك.

108. قل وافعل أشياءً لا يجرؤ الآخرون على قولها أو القيام بها، الأمر الذي يبدو رائعاً وأصيلاً. امتلك رؤية لبعض المنتجات المبتكرة، ولأنك تشعّ بهذه الثقة، فيمكنك العثور على الآخرين لمساعدتك على تحقيق رؤيتك. كن خبيراً في استخدام الناس.

109. إجذب الآخرين إليك بعرض من الاهتمام والمودة، ثم اغريهم إلى العمق مع البرودة المحتومة التي تلي ذلك. ستجعلهم يتساءلون: "هل فعلت أو قلت شيئًا خاطئًا؟ كيف يمكنني استعادة رضاه؟". يمكن أن يكون ذلك خفياً – يمكن أن تُسجَّل في لمحة تدوم لثانية أو اثنتين – ولكن لها تأثيرها.

110. تكتيك التفوق: في لعبة التلاعب هذه، تكون خبيرًا في أي موضوع محتمل، وتصحح أصغر أخطاء الضحية، وتعثر على نقاط ضعفه وتذكّره بها بالتظاهر بأنك تساعده. هذا النوع من التلاعب يركز على مكاسب تكتيك التفوق مع تجاهل اهتمامات ومشاعر الضحية. الغرض الرئيسي منه ليس مساعدة الضحية كما هو مذكور عادة، ولكن التباهي بكفاءة مبالغ فيها وبالتالي تغذية احترام الذات على حساب الشخص الآخر.

111. عند تطبيق تكتيك التفوق، تحتاج إلى اكتساب أرضية أعلى ضد الآخرين، فتكون موهوباً باكتشاف النقاط الضعيفة والحصول على ميزة بواسطتها. إن إهمال الآخرين وكونك "خبيرًا" في كل موضوع تقريبًا وتقليل قيم الآخرين يساعدك على الشعور بالتفوق واكتساب المكانة. إنه يثبت كفاءتك من خلال التركيز على أخطاء الآخرين والتمسك بمفهوم الحقيقة المطلقة.

112.تكتيك التفوق في الدراما: تكون ألعاب التفوق شائعة بين المتلاعبين. بصرف النظر عن حجم التحديات والمشكلات التي يواجهها الآخرون، بصفتك متلاعبًا، يجب دائمًا وصف تحدياتك ومشاكلك على أنها أسوأ. تكمن الفكرة في تقويض صدق مشاكل شخص آخر من خلال التلاعب وإظهار مشاكلك باستمرار على أنها أكبر من مشكلاتهم. بذلك، أنت تجعل الآخرين يشعرون بالذنب لشكواهم من مشاكل غير موجودة عندما تخوض معارك أكبر. تكمن الفكرة في جعل الشخص الآخر يشعر أنه ليس لديه سبب للشكوى، بينما من حقك التركيز على مشاكلك "الجادة" إلى حد ما. تريد أن يتوقف الشخص الآخر عن الشكوى وأن تظل "متفوقاً عليه" خلال كل موقف، حتى عندما يتعلق الأمر بلعب دور الضحية.

113.تقنية قنبلة الحب: استخدم قنبلة الحب كتكتيك تلاعب، وقم بهجوم ساحر على الضحية واجعلها مدمنة على التفكير في أن هذه هي أفضل علاقة على الإطلاق، ثم أسقطها فجأة وبقوة دون أي تفسير.

114.تكتيك الندرة: في حال الندرة، نميل إلى تقدير الأشياء والأمور أكثر. هذه تقنية تلاعب شائعة يستخدمها المعلنون والمسوقون ومديرو العلامات التجارية لجعل المستهلكين يشترون منتجاتهم. فيستعينون بتكتيكات مثل "إصدار محدود"، "حتى نفاذ الكمية"، "عرض لفترة محدودة"، "عملاء محددين فقط"، والمزيد من الحيل التسويقية. عندما تلمّح إلى شيءٍ ما على أنه نادر أو متاح لفترة محدودة فقط، يميل الناس إلى التصرف بإحساس أكبر بالإلحاح واتخاذ إجراءات فورية.

115. المنطق والحجج المنطقية: استخدم العقل أو الحجج المنطقية للحصول على ما تريد. قد يخبر المتلاعبون شخصًا بشيء مثل، "إذا ساعدتني في سرقة هذا البنك، فستتمكن من إطعام عائلتك." وعندما يكون من الصعب المجادلة ضد شخص يستخدم العقل والحجج المنطقية كتكتيك تلاعب، فقد تكون الضحية أكثر عرضة للانهيار وإعطاء المتلاعب ما يريد.

116. قصف الضحية المستهدفة بالوقائع والإحصائيات: مارس بعض "التنمر الفكري" بافتراض أنك الخبير والأكثر معرفة في مجالات معينة. إستغل ضحيتك بفرض الحقائق والإحصاءات والبيانات الأخرى التي قد لا يعرف الكثير عنها. يمكن أن يحدث هذا في المبيعات والمواقف المالية، في المناقشات والمفاوضات المهنية، وكذلك في الحجج الاجتماعية والعلاقات. ولا تنسى استخدام المصطلحات العلمية والمعقدة والمعلومات المتحيزة لوجهة نظرك والمعلومات المضلّلة الرمادية في خلال كلامك معه لتشتيت تركيزه.

117. إرباك الضحية بالإجراءات والتعقيدات البيروقراطية كالأعمال الورقية والإجراءات والقوانين واللوائح واللجان وغيرها من العوائق للحفاظ على مصالحك مع جعل حياة الضحية أكثر صعوبة. يمكن استخدام هذه التقنية أيضًا لتأخير تقصي الحقائق والبحث عن الحقيقة، وإخفاء العيوب ونقاط الضعف، والتهرب من التدقيق.

118. حيلة المفاجآت السلبية: إستخدم المفاجآت السلبية لخلخلة توازن الضحية ولكي تكتسب ميزة نفسية. قدّم المعلومات السلبية غير المتوقعة دون سابق

إنذار، بطريقة لا يكون للضحية سوى القليل من الوقت للاستعداد والتصدي لهذه الخطوة. أطلب مثلاً من الضحية تنازلات إضافية لمواصلة العمل معه.

119.إمنح القليل من الوقت أو لا وقت لاتخاذ القرار وإخلق إحساسًا بالإلحاح والإنذار: هذا أسلوب بيع وتفاوض شائع، حيث تضغط على الضحية لاتخاذ قرار قبل أن يكون مستعدًا. من خلال تطبيق التوتر والسيطرة عليه، من المتوقع أن "ينكسر" ويستسلم لمطالبك. إخلق إحساسًا زائفًا بالذعر أو الإلحاح لدفع الناس إلى اتخاذ إجراء. عندما يشعر الناس أنه ليس لديهم الكثير من الوقت أو سيفقدون شيئًا مهمًا إذا لم يتخذوا إجراءً، تزداد فرصهم في فعل شيء ما.

120.الاحتجاج بالمسؤولية والإلتزام: يُستخدَم الاحتجاج بالمسؤولية الالتزامات لإقناع شخص ما لمتابعة الخطط. قد تقول، "لكنك وعدت..." أو "لقد حجزت الحجوزات بالفعل..." لجعل قول "لا" أكثر صعوبة. اجعل الناس يفعلون ما تريدهم أن يفعلوه عن طريق حملهم على الالتزام. من الأسهل إقناعهم بفعل ما تريد. على سبيل المثال، إذا جعلت شخصًا ما يعطي شيئًا ما كتابيًا أو يقدم إعلانًا عامًا عن نيته القيام بشيء ما، فيمكن تحميله المسؤولية أو المساءلة عن فشله في القيام بذلك. هذا يزيد من فرصك في حملهم على فعل ما تريدهم أن يفعلوه. لا يحب الناس التراجع عن كلماتهم أو أن يُنظر إليهم على أنهم "شخص لا يفي بالتزاماته".

121.إدفع الناس إلى الاعتقاد بأشياء خاطئة من أجل التلاعب بهم: على سبيل المثال، يمكن جعل الشخص يعتقد أنه على وشك أن يُطرد من العمل أو على

وشك الطرد باستمرار للحثّ على التوتر والبارانويا وانعدام الأمن. مثال آخر هو دفع الشخص إلى الاعتقاد بأنه سيتم مقاضاته أو الإفلاس، أو اتهامه زوراً مما يؤدي إلى عقوبة السجن، ولن يتم توظيفه مرة أخرى، أو فقدان زوجته.

122. استخدم معلومات حساسة أو أسرار مظلمة: يتم استخدام المعلومات لتخويف الضحية أو إثارة الخوف والتوتر والبارانويا. يجب على الضحية الكشف عن المعلومات الحساسة أو الأسرار المظلمة من أجل الحصول على نوع من المساعدة. يمكن أيضًا رفض ادعاءاتها ببساطة باعتبارها جنون العظمة أو الأوهام. وحتى لو صدقت ادعاءاتها، فلن يكون هناك دليل أو إثبات.

123. تكتيك الانحدار والتصرف كطفل: قد تنتحب أو تبكي أو تعبس حتى يتصل على ما تريد. قد يستسلم الناس لمجرد أنهم يريدون أن يتوقف السلوك الطفولي.

124. تكتيك التبادل: لدى الناس حاجة فطرية لردّ الخدمة لشخص آخر. عندما يشتري لك شخص ما هدية باهظة الثمن، فإنك تشعر بأنك ملزم بإعادة إهدائه هدية باهظة الثمن أو خدمة ثمينة. إذا كنت تريد أن تجعل شخصًا ما يفعل شيئًا ما لك، فاجعله يشعر بالالتزام. بذلك أنت تزرع بمهارة فكرة أنه في المستقبل، تتوقع منه أن يردّ بالمثل من خلال فعل ما تريد.

125. حيلة الجهل أو العجز: يُعدّ العجز والجهل أداة قوية أخرى تستخدمها لإقناع الناس بفعل ما تريده أنت. سوف تتظاهر أو تدّعي بأنك غير قادر على فعل الأشياء وتستخدم العجز كخدعة تلاعب لكسب تعاطف الآخرين. في بعض

الأحيان، استخدم العذر "أنت أفضل مني" أو "أذكى مني" لجعل شخص ما يفعل شيئًا من أجلك. ومع ذلك، تأكد من عدم استخدام هذا التكتيك بشكل متكرر وإلا سيلاحظ الناس لعبتك.

126. حيلة الابتزاز بالأسرار: الابتزاز قوي للغاية. كل شخص لديه سراً. عليك فقط العثور عليه. عندما تكشف للضحية أنك تعرف السر، فإنك تكتسب قدرًا لا يُصدَّق من القوة. في كثير من الأحيان، سيفعل الناس أي شيء لجعلك تحتفظ بأسرارهم من أجلهم. كن حذرًا مع الابتزاز. بعض الناس سوف يقتلون لمجرد الحفاظ على السر.

127. تكتيك العار: سلاح قوي للغاية. يحب المتلاعب إذلال ضحاياه بشكل متكرر بالإهانة والتعبير عن الاشمئزاز والازدراء وخيبة الأمل، وما إلى ذلك، في كثير من الأحيان في وجود الآخرين. الغرض من تكتيك التلاعب هذا هو جعل الضحية تشعر بأنها عديمة القيمة وغير مناسبة، أو على الأقل تظهر بهذه الطريقة، من أجل إخضاعها للخضوع، وهذا يمكن أن يخلق "حلقة مفرغة" في ذهن الضحية من المشاعر السلبية أو الأفكار التي تتكرر طوال حياتها.

128. حيلة الأذى والإنقاذ: سوف يُمسك الشخص الغارق بقشة، لذا ادفعه في الماء، ثم ارميه بحبل. إن إيذاء الشخص الآخر لا يعني بالضرورة الأذى الجسدي وقد لا يعني حتى جعله يشعر بالسوء، ولكنه يعني خلق موقف أو مشكلة يريد حلاً له. الغرض هو جعل الضحية تقع في موقف ما حتى تتمكن من الإسراع إلى "إنقاذها" فقط لخداع الضحية للثقة بك أو تصديقك أو الاعتماد عليك.

129.تقنية معاملة الضحية كطفل: أنت لا تعترف بنضج ضحاياك عاطفياً أو نفسياً. تعامل مع الضحية كما لو أنه ليس لديه معرفة بالحياة أو خبرة في التعامل مع تحديات الحياة. الهدف هو اختزال شخص إلى رضيع أو طفل، وتقليل مكانته في النظام الاجتماعي، وتجريده من القدرة على اتخاذ الخيارات، سواء في عقل الضحية أو في عقلك.

130.تقنية العمى المزدوج: في نظرك فإن الضحية ملعونة إذا فعلت شيئاً ما وملعونة إذا لم تفعل ذلك. بغض النظر عن الخيار الذي يتم اختياره، ستشير دائمًا إلى أنه كان يجب على الشخص اختيار الخيار الآخر. قد يكون هذا مصحوبًا بملاحظات مثل "حسنًا، إذا كنت قد فعلت هذا، لكنت قد فعلت شيئًا رائعًا من أجلك، لكن انسَ الأمر الآن". الغرض من تكتيك التلاعب هذا هو ضرب الضحية نفسياً وعاطفياً، من أجل جعله يتساءل ويشكّك في حدسه وحكمه.

131.تقنية ثنائية التفكير: هي أن تقول شيئًا وأن تفعل شيئًا آخر، وأن تفعل بالآخرين ما لا ترغب في أن يفعلوه معك. يمكن لك أن تنجز المهمة المذكورة فقط من خلال الانخراط في خداع الذات في التفكير المزدوج.

132.تقنية التفكير المزدوج: أن تعرف ولا تعرف، وأن تكون مدركًا للصدق الكامل بينما تقول أكاذيب مبنية بعناية، وأن تحمل في نفس الوقت رأيين يلغي كل منهما الآخر، مع العلم أنهما متناقضان ومؤمنًا بهما. لاستخدام المنطق ضد المنطق، للتنصل من الأخلاق أثناء المطالبة بها، ونسيان كل ما كان من الضروري نسيانه، ثم استعادته مرة أخرى إلى الذاكرة في اللحظة التي تكون

فيها هناك حاجة إليه، ثم نسيانه على الفور مرة أخرى، وفوق كل ذلك، لتطبيق نفس العملية على العملية نفسها.

133. تقنية الإعداد للفشل: تضع ضحيتك في حالة من التوتر، أو الموقف المجهد، بحيث يكون الفشل شبه مؤكد، حيث يمكن استخدام النتيجة كذخيرة لتشويه سمعة الضحية وإلقاء اللوم عليها. يمكن القيام بذلك سرًا أيضًا، باستخدام التخريب أو تقويض هدف كان من الممكن تحقيقه بخلاف ذلك.

134. حيلة تحريك المرمى: عندما تتحكم في الموقف، فسوف تُعيد تحديد أهداف الضحية، في الواقع، لابتكار طريقة عن قصد للتأكد من أن الضحية لن تتمكن في النهاية من تحقيق الأهداف المتغيرة باستمرار. اعتمادًا على كيفية القيام بذلك، قد يكون الغرض هو إذلال الضحية، وإبقائها منشغلة حتى لا تنجز أي شيء آخر في وقتها، أو ببساطة إنهاكها.

135. إذا كنت تبدو محبوبًا ومشهوراً، فسيحبك المزيد والمزيد من الناس. بالمقابل سوف يميل الناس إلى أن يتجنبوك إذا لاحظوا أنه ليس لديك أصدقاء أو أن الأصدقاء المشتركين ينفرون منك.

136. يمكنك المضي قدمًا في الحياة من خلال عدم الظهور وحيدًا. فهذا سيساعدك في الحصول على الكثير من الاحترام والمصالح.

137. في حال كنتَ وحيداً، وتريد إحاطة نفسك بأصدقاء بشكل سريع جداً، انضم إلى نادٍ أو مجموعة أو منظمة. لا يهم ما هو تركيز هذه المجموعات، جميع النوادي هي نوادي "اجتماعية". ابحث عن هواية أو اهتمام ومجموعة مرتبطة بها وانضم إليها. اذهب الى هناك وقم بتكوين صداقات. في حال لم تستطع

جذب الأقطاب المثيرة للاهتمام في الغرفة، ابحث عن أشخاص آخرين يجلسون وحيدين في أطراف الغرفة وحاول أن تتحاور معهم وتصادقهم. اعرض المساعدة في الأنشطة. بالمقابل تجنب الأماكن المشبوهة.

138. في حال كنتَ وحيداً، يمكنك أن تتطوع. ابحث عن جمعية خيرية محلية وتبرع بوقتك. ولاحظ كيف تتضاعف جاذبيتك. إحزم وجبات الغداء للمحتاجين، اجمع التبرعات للبحوث لمحاربة الأمراض، ادعم المكتبة المحلية في منطقتك. يبدو العمل التطوعي رائعًا في سيرتك الذاتية، ويمنحك إحساسًا إيجابيًا ويُخرجك من وحدتك ويجعلك تتواصل مع الآخرين في نفس الوقت. زملائك المتطوعين سوف يشكلون اتصالات رائعة لخلق الدوائر والشبكات اللاحقة، وستجعلك التجربة منفتحاً أكثر، وشخصاً اجتماعياً مُحاطاً بشكل كبير.

139. يمكن أن يساعدك السحر والجاذبية في إقناع الناس بطريقة سلسة وبلا مجهود لفعل ما تريدهم أن يفعلوه. يمكنك أن تشقّ طريقك بسلاسة إلى سحر الناس بجاذبيتك للتفكير والتحدث والتصرف بطريقة محددة.

140. تدرب على تطوير أجواء دافئة وجذابة ومتجانسة. كن ودودًا وحافظ على لغة جسدك منفتحة ومرنة، إعمل على مهارات المحادثة والمظهر ومهارات الخطابة لكسب الناس. يجب أن تجذب انتباه الناس وتلفت انتباههم من خلال مهارات المحادثة الرائعة.

141. أنظر في عيون الناس أثناء التحدث بقصد التأثير على الناس. إذا كنت تريد التلاعب بشخص ما للقيام بما تريد، اجعله يشعر بأنه مميز. امنح الأشخاص الشعور بأنك مهتم حقًا بمشاعرهم ورغباتهم وعواطفهم. أظهر أنك

تبذل قصارى جهدك لفهمهم والاهتمام بمصالحهم حتى لو لم تكن مهتمًا بالفعل.

142. الثقة تجعل الناس أكثر جاذبية. إكشف للشخص الآخر أنك تعرف ما تقوله، مما يجعلك أكثر إقناعًا وتصديقًا. إذا كان لديك إيمان كامل بقدراتك، فمن المرجح أن تنجح عندما يتعلق الأمر بالتأثير على الناس ليفكروا ويتصرفوا مثلك أو بطريقة أخرى محددة.

143. عندما يلاحظ الناس ثقتك، فإنهم يضعون المزيد من الثقة والإيمان بك. سوف يأخذون أفعالك على محمل الجد عندما يدركون أنك تعرف بالضبط ما تقوله أو تفعله. هذا لا يأتي إلا من خلال ممارسة الثقة.

144. توصل لأسلوبك الشخصي الخاص في الملابس. للمظهر دور رئيسي فيما تتركه من انطباع لدى الآخرين. اختر الملابس المميزة التي تُشعرك بالراحة وتعبّر عن شخصيتك، لكن استوعب أنك ستلفت انتباه العالم لشخصك بأفعالك في الأساس.

145. يجب أن تكون الملابس مناسبة لشخصك ووسطك الاجتماعي والصورة التي تحب أن تنقلها عن نفسك للآخرين. اختر ملابسك بعناية واعتنِ بمظهرك الشخصي، لكن دون إفراط في الاهتمام بهذا الأمر أو تفريط وإهمال وكأنك لا تكترث لما يظنه الآخرون عن مظهرك.

146. حيلة القط تشيشير (من أليس في بلاد العجائب). تحكّم في حضورك وغيابك. في كل مرة تنخرط فيها في حياة أناس آخرين، إبقَ فقط طالما أن وجودك ضروري ماديًا. بغض النظر عن الوضع، بمجرد أن تمرّ الحالة،

تلاشى في الهواء حتى المرة القادمة. مع ضرورة التركيز على اللون الرمادي المضلّل في كلامك وأسلوب كلامك. إنه يكاد يكون من المستحيل التواصل والإمساك والسيطرة على هذه الأنواع من الأشخاص في الحياة الواقعية. إنهم منعزلون ومنفصلون وغامضون إلى حد الجنون.

147. إذا استثار أحدهم جدالاً معك، استمر في استنساخ أفكاره، تعامل معه كالحرباء المتلونة.

148. توارى وراء واجهة من التعبيرات التجريدية الغامضة والمواقف غير المنحازة: لا تنحاز.

149. ينجح التلاعب بالضحايا عندما لا تشعر بأي نوع من التعاطف أو الاتصال العاطفي تجاههم. بمجرد أن تبدأ في الارتباط بشخص ما، ستقلق من أجله ومن أجل رفاهيته إلى الحد الذي يصبح فيه من المستحيل التلاعب به. اعمل لنفسك معروفًا ولا تصبح مرتبطًا بضحيتك.

150. تأكّد من عدم مشاركة الجوانب العاطفية لنفسك مع الضحية. على سبيل المثال، لا تسمح له برؤيتك أثناء ضعفك إلا إذا كنت تقدم عرضًا مسرحياً لتعزيز جدول أعمالك.

151. لا تنفتح حول من أنت حقًا إلى ضحيتك. اجعله يفترض شخصيتك من خلال مشاركة الحكايات عن نفسك والتي ليست حاسمة ولا حتى صحيحة.

152. لا تفشي أسرارك لأي شخص. لا تثق في أي شخص لتخبره عن مآثرك في التلاعب.

153. لا تكن مغرورًا، فقط لأنك تلاعبت بشخصين أو أكثر فذلك لا يعني أنك أصبحتَ متلاعباً محترفاً.

154. تعامل مع كل حالة على أنها فرصة للتعلّم حيث تقوم بجمع كل المعلومات الموجودة حول شخص معين وبيئة معينة قبل الغوص في التلاعب به. الأشخاص الذين يعتقدون أنهم أذكى من أي شخص آخر يتخذون قرارات غبية معتقدين أنهم لن يتم القبض عليهم.

155. لا تقم بنسخ ولصق تكتيكاتك على جميع عمليات التلاعب، خاصةً عندما يكون الضحايا على مقربة من بعضهم البعض.

156. لا تخطئ أبدًا في افتراض أنك أذكى من هدفك. على سبيل المثال، إذا كنت تكذب، فأنت بحاجة للتأكد من أنها أكاذيب ذكية. أي أكاذيب تبدو غبية سيُقبَض عليك.

157. لا تستهِن بالعدو أبدًا، فبالرغم من أنه من السهل التلاعب بالناس، لكنهم أيضًا أذكياء. يوماً ما سيلاحظك شخص ما ويتشكّك في ألاعيبك وأكاذيبك، وإذا كان ما تقوله وتفعله واضحاً جداً ومكشوفاً، تنتهي اللعبة.

158. اصنع لنفسك معروفًا وفكّر في الهدف على أنه خصم ذكي في الشطرنج، ثم قم بأفضل حركة لديك.

159. أتقِن وجه البوكر. إن وجه البوكر هو الوجه المخادع، وهو الوجه الذي لا يُظهر أي علامات خداع أمام الغير ويسمى بالانكليزية Poker face. ويعني أن القدرة على التحكم بالانفعالات هي سيد الموقف دائمًا، ويوحي بمدى قدرة الشخص على التحكم بثبات ملامح وجهه.

160. إن وجه لاعب البوكر (أو وجه البوكر) يكون خالياً من التعبيرات على الوجه والانطباعات، وهو وجه لا يمكن للآخرين قراءته فلا يرتسم عليه اي تعبير من حزن او دهشة او انفعال ما.

161. إن ارتداء وجه البوكر هذا يعني أنك لا تعبر عن المشاعر السلبية أو الإيجابية التي تعتريك، وتتفاعل مع الآخرين بطريقة هادئة، وتحافظ على وضعية مريحة. مما يجعل من الصعب للغاية على خصمك أو المحيطين بك قراءتك أو فكّ شيفرتك.

162. يمكن الوصول إلى إتقان وجه البوكر عبر التمرين المستمر على المرآة والتطبيق اليومي في ظروف الحياة اليومية. مثلاً اذا دخلت مقهى وطلبت قهوة، جرّب أن تطلبها بدون أي تعبير على الوجه ولا أي تبسّم أو انفعال، ابدأ بالاحداث الصغيرة والتي تأخذ القليل من الوقت، ثم شيئاً فشيئاً تدرّج وتطوّر بالموضوع.

163. تمرين المرآة يساعدك، فتتعرّف على تعابير وجهك جيداً، حاول أن تدرس تعابير وانطباعات وجهك. وحاول أن تتدرب يومياً أمام المرآة على تقمّص وجه البوكر.

164. دع الضحية يتحدث أولاً لدراسة شخصيته وتحديد والبحث عن نقاط الضعف لديه. من خلال طرح أسئلة عامة واستقصائية، ضع خطًا أساسيًا لتفكيره وسلوكه، والذي يمكنك من خلاله تقييم نقاط قوته وضعفه. يمكن أن يحدث هذا النوع من الاستجواب بأجندة خفية أيضًا في مكان العمل أو في العلاقات الشخصية.

165. إكتشف مركز اهتمام الآخرين. لدى الناس قائمة بالأشياء التي يعتبرونها عزيزة جدًا. متى يتم مهاجمة هذه الأشياء العزيزة عليهم، يميل الناس إلى اتخاذ موقف دفاعي للغاية.

166. تستطيع اكتساب الكثير من القوة على شخص ما من خلال معرفة ما يهتم به بشغف شديد.

167. يمكنك التحكم في شخص ما من خلال مهاجمة ما يهتم لأمره.

168. يمكنك معرفة ما يهتم به شخص ما، كيف تضيء عينيه بالعاطفة. أكثر ما يتحدث عنه هو غالبًا شيء مهم بالنسبة له، أو ما لا يتحدث عنه لكن يعطي أدلة عن شيء ثمين لقلبه.

169. الأشخاص الذين لديهم ثقة منخفضة، وضعف الإحساس بالهوية، والقليل الذي يهتمون به، غالبًا ما يكون أسهل للسيطرة والتلاعب بهم لأنهم لن يدافعوا عن أنفسهم. لن يكون لديهم شعور سليم بالحدود ولن يكونوا قادرين على الرفض أو توقيفك عند حدّك.

170. تأكد من أن الأسئلة التي توجهها الى الشخص تستهدف حالته العاطفية. من خلال الاسئلة الشخصية سينفتح لك وسيبدأ في التحدث عن المشاعر، هذا مؤشر على أن التلاعب بدأ يعمل مفعوله في الضحية.

171. من خلال طرح أسئلة بسيطة ومخصصة والتي تكون في الغالب شخصية أو تتضمن شيئًا حول الهوايات، والاهتمامات وأمور أخرى ستؤدي إلى التشبع بالعواطف. سوف تستفيد من هذه الاسئلة لتسبر أغوار ضحيتك دون أن تدرك ذلك.

172. إستخدم أسلوب الاستجواب (طرح الأسئلة بالتدريج). للقيام بهذا الأسلوب، فابدأ بالاستفهام الضيق، ثم انتقل إلى مواضيع أرحب، ثم أسئلة مفتوحة النهايات كليًا.

173. من المناسب استخدام أسلوب الاستجواب إذا كنت تحاول معرفة تفاصيل محددة من شخص ما. من المناسب استخدامها كذلك إذا كنت تحاول جعل الطرف الآخر مهتمًا بموضوع معين، أو كنت تحاول مساعدة الطرف الآخر على الشعور بثقة أكبر.

174. إذا كنت تعاني في جعل الشخص الآخر يشعر بالارتياح للحديث والإجابة على الأسئلة ذات النهايات المفتوحة، فحاول أن تُضيق نطاق الأسئلة في البداية، ثم توسعها شيئًا فشيئًا مع تدفق المحادثة. سوف يساعد السؤال الثاني والثالث على التوالي في تحريك شرارة المحادثة أكثر وأكثر .

175. عليك أن تميّز بين الأسئلة الضيقة والأسئلة ذات النهايات المفتوحة وغرض وفائدة كل منها.

176. إن الأسئلة ذات النهايات المفتوحة هي واحدة من أفضل الطرق للتواصل مع الطرف الآخر خلال المناقشة.

177. تشجع الأسئلة ذات النهايات المفتوحة حالة من تبادل المعلومات بشكل أعمق وذي معنى أكبر بين المتحدثين.

178. تشير الأسئلة ذات النهايات المفتوحة إلى أن السائل مهتم بالاستماع إلى الرد على السؤال.

179. استخدم الأسئلة ذات النهايات المفتوحة في التعرف أكثر على الشخص الآخر. من مميزات الأسئلة ذات النهايات المفتوحة أنها تشجع الأفراد على الحديث عن أنفسهم.

180. عن طريق مواصلة طرح الأسئلة وملاحقة كل سؤال بسؤال آخر بناءً على إجابة الطرف الآخر، ستجد أنك تواصل اكتشاف الكثير من الأشياء عن من تتحدث معه. هذه الأسئلة تُظهر اهتمامك وتقديرك للطرف الآخر.

181. تتطلب الأسئلة ذات النهايات المفتوحة أجوبة شخصية وعاطفية أكثر. عند السؤال بصيغة "كيف تشعر؟" أو "لماذا تبكي؟"، فأنت تدعو الطرف الآخر إلى مشاركة مشاعره معك. بينما السؤال بـ "هل أنت بخير؟" يتطلب منه فقط مجرد الإجابة بـ "نعم" أو "لا."

182. اطرح الأسئلة ذات النهايات المفتوحة من أجل بدء المحادثات مع الأشخاص الهادئين أو العصبيين أو من تتعرف عليهم لأول مرة. إنها تساعد من تتحدث معه على أن يشعر بالارتياح والشجاعة للحديث باسترسال.

183. استخدم الأسئلة ذات النهايات المفتوحة لتجنب الضغط أو التأثير على إجابة الطرف الآخر. غالبية هذا النوع من الأسئلة تكون محايدة.

184. أسلوب صياغة الأسئلة المغلقة قد يسبب شعور الشخص المسؤول بالضغط من أجل الإجابة بشكل معين. على سبيل المثال، السؤال الموجه قد يكون: "أليس من رأيك أن هذا الفستان بالغ الروعة؟"، بينما السؤال مفتوح النهاية المحايد يكون بصيغة: "ما رأيك في هذا الفستان؟". إضافة صيغة سؤال مذيل (أليس كذلك؟) يسبب تحول السؤال إلى سؤال موجه، يقترح على من تطرح

عليه السؤال أن يوافقك الرأي. لذلك تجنب استخدام الأسئلة المذيلة؛ حيث أنها تفسد تأثير الأسئلة ذات النهايات المفتوحة.

185. بالمقابل عليك أنت أن تتلاعب بمن يطرح عليك الأسئلة. قم بنسج حقيقة معينة في عقلك بقصد التلاعب وقم بالإجابة على الأسئلة على هذا الأساس. مثلاً قم بتوقع الأسئلة التي ستُطرَح عليك، واقنع نفسك بأجوبتها وتقمّصها ضمن شخصيتك، وبالتالي تجيبه بصدقٍ مُقنعٍ. بعد ذلك، قم بالتصرف بشكلٍ مُغايرٍ تماماً. مثال بسيط، عند دعوتك إلى العشاء، وقبل الذهاب، اقنع نفسك بأنك تحب الطعم المالح والدَسم، حسب هدفك من التلاعب. وعندما تُجيب على أسئلة مُضيفك المتعددة، سيستنتج أنك تحب الموالح والطعام الدسم وتكره الحوامض وأطعمة الحمية. بعد إجابتك، وخروجك من مأدبة العشاء، تتحول تلقائياً لتكره الملح وتحب أطعمة الحمية.

186. عندما يستجوبك شخص ما حول أهدافك أو حول اهتمامك بمنصب ما. أجِبه بأنك غير مهتم بتاتاً بهذا المنصب وأقنعه بذلك، أو أنك لا تحب موديل هذه السيارة ولا تنوي شرائها، حتى لو كنت ترغب بذلك. وعندما تستطيع، تقدّم إلى المنصب، أو اشترِ السيارة التي ترغب بها. الشخص الآخر لن يستطيع فعل أي شيء معك، لأنه لن يستطيع قراءة عقلك. فأنت أقنعتَ نفسك بذلك وتقمّصتَ الموضوع. وعندما يعاتبك أو يستفسر منك عن سبب التحول من قطب الى قطب آخر مضاد، قل له بأنك غيّرتَ رأيك في آخر لحظة، أو أن هناك أمور استجدّت في آخر لحظة. وهكذا بالحقيقة أنت تأخذ القرار منذ

زمن، ولكن تقوم بإيهام الجميع بقرار معين، ثم تتحول في آخر لحظة. مما يجعل منك شخصاً يصعب قراءته ويصعب توقع أعماله.

187. استخدم الغموض لإرباك الضحية وتركه يتساءل عما يفترض أن يفعله أو يقوله، أو ما هو المعنى المقصود. يمكن أن يؤثر هذا على الضحية من خلال جعله في موضع شك أو استخدامه للحث على الشك الذاتي وعدم اليقين، مما يقلل من قدرات اتخاذ القرار، ويمكن أن يكون له أيضًا تأثير في حالة النسيان.

188. تلاعب بالغموض من أجل التلميح إلى معنى معين ثم تعديله للتلميح أو الإشارة إلى معنى آخر، وما إلى ذلك، لإبقاء الضحية في حيرة من أمرك أو تخمين ما هو المعنى الحقيقي للغموض. هذا يمكن أن يسبب الارتباك والإحباط والشك الذاتي.

189. استخدم الغموض للتلاعب العاطفي مثل إحداث الندم على سبيل المثال. تتمثل إحدى طرق القيام بذلك في التلميح إلى معنى معين لما تعنيه، جنبًا إلى جنب مع تلميحات دقيقة جدًا لمعنى آخر ومختلف. بعد فترة من الوقت يمكن عكس المعاني أو يمكن توضيح المعنى الدقيق أو توضيحه للهدف لإثارة الندم والشك بالنفس وأيضًا مهاجمة أو تقليل احترام الهدف لذاته وثقته بنفسه.

190. استخدم التكييف الكلاسيكي مع بعض الغموض. على سبيل المثال، يمكن أن تتعرض الضحية باستمرار للقصف بالسلبية أو يؤدي إلى استنتاج مفاده أن الغموض الماضي كان له أيضًا معنى سلبي. بسبب التكييف، سوف يستنتج الشخص أو يفترض أن ما هو ضمني يتبع نفس الاتجاه أو نمط السلبية أو الموضوع.

191. غالبًا ما تُستخدَم كلمات الأغاني الغموض بحيث يمكن للمستمع تطبيق الكلمات على حياته الخاصة أو عرض الواقع. يمكن أيضًا استخدام الغموض للتأثير على رؤية الشخص للواقع أو بالاقتران مع الجهود المبذولة لتغيير وجهة نظر الشخص في الواقع.

192. يمكن إثارة الشك الذاتي والقيام بالهجمات على الثقة بالنفس عبر استخدام الغموض. التكتيك الذي يستخدم غالبًا لمهاجمة الثقة بالنفس لدى الشخص ولإثارة الشك الذاتي هو طرح سؤال باستخدام الغموض، عندما يجيب الشخص بتخمين، يُشار إلى خطأ سلبي أو لا ويكون رد أكثر دقة. أو سؤال مقدم بالإجابة الصحيحة. يتم ذلك بشكل متكرر للحث على الشك الذاتي ومهاجمة ثقة الشخص بنفسه من خلال جعله يعتقد أن استنتاجاته خاطئة دائمًا.

193. استخدم حالة الاستجواب الثابتة والمستمرة أو دمجها مع الغموض غير المكتمل لإثارة الإحباط والتكييف السلبي. يتضمن تكتيك حالة الاستجواب الثابتة انحرافات مستمرة وأسئلة غير مباشرة، ويمكن دمج هذا مع غموض غير منتهي. ذلك يترك الضحية تخمن أو تتساءل وتتشكك بشكل مستمر، ويمكن أن يسبب الإحباط أو عدم اليقين. يمكن استخدامه أيضًا لتكييف الشخص سلبًا بحيث يفترض دائمًا الأسوأ أو السلبية من الغموض والتكييف السلبي.

194. إفهم نفسية ضحيتك وأدخل إلى مكنوناته. إن خطوتك الأولى تكون بالدخول إلى ذلك الشخص لكي ترى العالم من خلال عينيه. يساعدك ذلك على جمع معلومات قيّمة ويعلّمك ما الذي يجعل ذلك الشخص يتجاوب، وما الذي سيجعله يخسر القدرة على التفكير السليم ويقع بالفخ.

195. يُسرّب الناس باستمرار شعورهم الحقيقي ورغباتهم اللاواعية في الإشارات غير اللفظية التي لا يستطيعون السيطرة عليها تماماً مثل تعبيرات الوجه، والتعبيرات الصوتية، والتوتر في الجسم، والإيماءات العصبية.

196. إن القدرة على قراءة الأفكار والغرائز الخفية لشخص ما، الأشياء التي قد لا يكونون على دراية بها، هي طريقة رائعة لكسب السيطرة على شخص ما وربما تدميره عقليًا تمامًا. ومن خلال العبث بعقل شخص ما، يمكنك ثني إرادته وجعله كما تريده أن يكون.

197. في البدء، أنت بحاجة إلى معرفة ما يحبه في نفسه، وما يكرهه في نفسه، وماذا يريد، وما يخافه، وما يشك فيه. هذه هي في الأساس عناصر هويته، لكنها أيضًا نقاط ضعفه. عندما تستهدفها، يمكنك تغييره.

198. يمكنك إيذاء شخص ما من خلال شكوكه ومخاوفه وما يكرهه، أو خلخلة توازنه عن طريق إزالة كل الأشياء التي يحبها في نفسه ويأمل فيها. يمكنك أيضًا إقناعه أو إغوائه باللعب على ما يريد، أو تخويفه من خلال إثارة مخاوفه.

199. خذ بعض الوقت للتعرف على ضحيتك. انتبه لما يفعله ويقوله. سيتجنب ما يخافه ويتوتر مما يشك فيه. سوف يتحمس ويتفاخر بآماله ومصادر فخره. ستجد الكثير من الدلائل على هويته إذا فتحت أذنيك واستمعتَ بعناية.

200. تعرف على أزراره العاطفية الساخنة. من أفضل الطرق للتلاعب عاطفيًا بالناس هي أن تعرف محفزاتهم العاطفية أو أزرارهم الساخنة. كل شخص لديه

نقاط ضعف يمكن استخدامها لحمله على فعل ما تريد. يدور التلاعب حول تحديد نقاط الضعف هذه واستخدامها لصالحك لجعل الشخص يفعل ما تريد.

201. إذا كنت تعلم أن شخصًا ما غير متأكد أو قلق قليلاً بشأن مظهره، فاستغل عدم أمانه من خلال تمرير ملاحظات حول وزنه أو ملابسه أو مظهره.

202. إذا لم يكن شخص ما واثقًا من مهاراته في التحدث أمام الجمهور أو تقديم العرض، فاستغل هذا الخوف من خلال إخباره بمدى صعوبة مراس مستمعيه وهوسهم في إصدار الأحكام.

203. استخدم الوعي بمشاعر الآخرين لحملهم على فعل ما تريد من خلال الاستفادة منهم بذكاء.

204. يمكنك إقناع شخص ما بمشاركة مكنوناته معك من خلال التحدث عن نفسك. شاركه آمالك ومخاوفك وشكوكك وما تحبه وتكرهه. عندما تنفتح عليه، فإنك تُنشئ رابطة ثقة. وبالتالي تجعله يريد الردّ بالمثل. استمع ولاحظ وراقب كيفية تجاوبه معك وانتبه لما يختار مشاركته معك.

205. يمكنك اكتشاف عدم الأمان لدى شخص ما واعتزازه من خلال مدحه. سوف يفتن نفسه إذا ذكرت شيئًا يحبه في نفسه. سيصبح خجولًا إلى حد ما وحتى مترددًا في شكرك عندما تقول شيئًا لا يشعر بالأمان تجاهه. هذه المعلومات ضرورية لامتلاك ضحيتك.

206. مثلاً أنت تعرف أن ضحيتك ليس لديه الكثير من المال وأنه يعاني من عدم الأمان العميق بسبب ذلك. أثناء حديثك معه عن شخص ما، يمكنك تكوين ارتباط سلبي من خلال ذكر مخاوفه فيما يتعلق بالشخص الذي تناقشه

كلاكما. فالرجل الذي تعرفه يحب هذه الفتاة حقًا، لكنك لا تريدهما أن يتواعدا لسبب معين. يمكنك أن تجعله يشكل ارتباطًا سلبيًا معها من خلال ذكر مدى حبها للمال لدى الرجال. هذا يمكن أن يدفعه إلى الاعتقاد بأن هذه الفتاة لن تحبه ويربطها بشعور من عدم الكفاءة. وبالتالي لن يكون من المحتمل أن يلاحقها.

207. أحد أكثر أشكال الإساءة العاطفية والعقلية شيوعًا هو جعل شخص ما يشكّك في عقله. يمكنك هدم ثقته وإدراكه للعالم بجعله يشك في قدراته العقلية.

208. عندما يقول شخص ما شيئًا ما، يمكنك تحديه في كل مرة. سيجعله هذا التحدي يتساءل عما إذا كان على حق فيما يفكر فيه. سوف يثير الشك. لنفترض أنه يحب الإفراط في التعميم وقول أشياء مثل "الجميع يحبني!" اسأله عما إذا كان يعتقد حقًا أن الجميع يفعلون ذلك، لأنه ليس من الممكن بالنسبة له معرفة كل شخص في العالم. اجعله يشك حقًا في ما يقوله وشاهد ما يذكره لك لأنك دائمًا ما يكون لديك نوعاً من الردّ الصعب.

209. إزرع بذور الشك في ذهنه حتى يشعر بعدم الأمان. اجعله يبدأ في كره أصدقائه وعائلته بإخباره عن الأشياء الفظيعة التي يفعلونها أو يقولونها حتى يشكّ في شبكة الدعم الاجتماعي الخاصة به وقيمته للآخرين.

210. اجعله يشكّك في قدراته ومهاراته بقول أشياء مثل، "أنت تعلم أنك لست جيدًا في ذلك!" أو "هذه ليست إحدى نقاط قوتك." أخبره أنك ببساطة تفتح عينيه على عجزه حتى تتمكن من حمايته من ألم الفشل أو ألم التواجد حول أحبائه المؤذيين.

211.اتبع كل إهانة صغيرة مع المجاملات. هذا سيجعله مرتبكًا جدًا. سيبدأ في الشك في نفسه وسيصدق ما تقوله لأنه مرتبط بك. الناس حساسون جدًا للاقتراحات، لذا فإن هذه الطريقة تعمل بشكل جيد للغاية. في هذه الأثناء، لا يزال يشعر وكأنك شخص لطيف يهتم به. لن يكون مستعدًا لإنهاء أي اتصال معك لمجرد أنك تهينه من وقت لآخر.

212.اجعل ضحيتك يشكّك في وجوده بالكامل. عندما يقول أن شيئًا ما صحيح، أصرّ أنت على أنه ليس كذلك. حاول أن تجعل الآخرين يدعمون ما تقوله أيضًا. سيبدأ في التساؤل عما إذا كان مجنونًا حقًا وما إذا كانت فكرته الكاملة عن الواقع خاطئة طوال حياته.

213.يمكنك أيضًا دفع أي شخص إلى الجنون من خلال تشغيل صوت ثابت في منزله أو مكتبه أو سيارته. يمكن لبعض الترددات أن تدفع الناس إلى الجنون. ضع الصور التي تزعجه أينما وجدها. كرّر الرسائل بوسائل مختلفة. تدرب على غسيل الدماغ لإقناعه بأشياء غير صحيحة.

214.يساعد خلق الارتباك أيضًا في دفع ضحيتك إلى الجنون. اجعله مرتبكًا جدًا. افعل أشياء صغيرة لتجعله يتساءل عما يحدث بالفعل. إجعل الظروف المحيطة به في حالة من الفوضى بحيث لن يكون قادرًا على التعامل معها.

215.شجّع الضحية على تبنّي التشوهات المعرفية. يمكنك حقًا أن تجعلهم بائسين إذا شوّهت تفكيرهم وجعلتهم يبدأون في التفكير بطرق غير مفيدة.

216.يمكنك جعل الضحية في حالة من القلق الشديد. اقترح أسوأ النتائج الممكنة. ليس عليك حتى أن تكون واضحًا حيال ذلك. فقط عرّضه للأفكار.

على سبيل المثال، إذا كان على وشك القيام برحلة، فعرّضه لفيلم تحطم طائرة وناقش بشكل عَرَضي التأخيرات الشديدة في الرحلة.

217. يمكنك جعل الضحية متشائمًا من خلال الإشارة دائمًا إلى السلبيات. يمكنك أيضًا استبعاد الإيجابيات، مما يجعله يتعلم أن يفعل الشيء نفسه. ضع نموذجًا للسلبية من شأنه أن يُسقطه طوال الوقت.

218. عندما يشعر بالإيجابية، يمكنك إفساد ذلك بتحذيره من أن يكون "أبيض وأسود" أكثر من اللازم. تظاهر أنك تحاول مساعدته وتجنيبه خيبة الأمل. علّمه التخلي عن التشويه المعرفي لصالح نمط تفكير أكثر ضررًا. قل له، "هناك دائمًا سلبي أو عيب في كل موقف. لا تفترض أن كل شيء سيكون على ما يرام ". هذا سيعلمه الشك الذاتي وعدم اليقين.

219. يمكنك أيضًا جعل الضحية يفتعل كارثة. عندما يكون الموقف صغيرًا، أضف الدراما والإثارة حتى يتحول إلى أمرٍ ضخم. تسبّب في غضب الضحية بسبب لا شيء. يمكنك التظاهر وكأنك مجرد صديق قلق حتى لا تقع في مشاكل مع ضحيتك.

220. بالطبع، ليس عليك دائمًا تعليم الضحية أن يكون سلبيًا. يمكنك أيضًا تعليمه أن يكون أكثر إيجابية إذا كان ذلك مطلوبًا منه ذلك.

221. تذكر أنه بمرور الوقت، ستجعل نمط التفكير عادة. إذا واصلت تعريض الشخص أو تدريبه على تبني هذا النمط من التفكير، فسيظل ثابتًا. سيستغرق الأمر وقتًا طويلاً حتى يعود إلى تفكيره القديم وقد لا يكون هو نفسه أبدًا. وهذا ما يُعرَف بعملية تكييف العقل التي يمكن أن تكون بشكل سلبي أو إيجابي.

222. إن الطريقة التي يفكر بها أي شخص يمكن أن تكون مشروطة ويمكن أيضًا التلاعب بالفرد نفسياً ليكون لديه نمط تفكير سلبي، أو لرؤية الجانب السلبي للأشياء دائمًا أو توقع الأسوأ، أو لرؤية السلبيات من الموقف أو الحدث بشكل انعكاسي بدلاً من أن يكون منفتحاً أو يفكّر في الإيجابيات أولاً. غالبًا ما يكون التكتيك المستخدم هو تعريض الضحية للسلبية باستمرار.

223. يمكنك تكييف عقل الضحية للتفكير بشكل إيجابي أو توقع نتائج إيجابية. ليس الأمر سهلاً في البداية ولا يتطلب مجهودًا ولكن في النهاية يمكن أن يتغير ويصبح شبه تلقائي، انعكاسي، حيث سيفكر بشكل إيجابي بدلاً من التفكير السلبي.

224. عدم الأمان أسلحة رائعة. كل ما يؤلمه سيظهر بسرعة كبيرة عندما يتعرف عليه. بعض الناس واضحون جدًا فيما يتعلق بعدم الأمان لديهم لدرجة أنك ستتمكن من قراءة ما يكرهونه في أنفسهم على الفور.

225. عندما يصبح شخص ما هادئًا بعد طرح موضوع معين، يمكنك المراهنة على أنه يشعر بعدم الأمان بشأن هذا الموضوع.

226. يمكنك تخمين ما يزعجه بناءً على العيوب الصارخة التي يعاني منها، مثل الوزن الزائد أو العلاقة السيئة مع زوجته. لكن بشكل أساسي،

227. سوف تدرك علامات عدم الأمان لديه من خلال الاستماع إليه. استمع إلى ما يتحدث عنه ولاحظ الأشياء التي تزعجه أو التي يشتكي منها.

228. إن حالات عدم الأمان هي الأشياء التي يمكنك طرحها في اللحظات المناسبة لإيذائه. يمكنك أيضًا حثّه على القيام بأشياء للتكفير عما ينقصه، أو

لإصلاح عيب يراه في نفسه. بالإضافة إلى ذلك، يمكنك زرع مخاوف جديدة في ذهنه من خلال ذكر العيوب التي تلاحظها فيه أو قول أشياء سيئة له عن نفسه أثناء الجدل.

229. أحياناً قد تكون بحاجة إلى تدمير إحساس الضحية بالهوية وتصوره للعالم. يمكنك القيام بذلك عن طريق إلقاء الضوء على الهدف بشكل متكرر، مما يجعله يشكّ في تصوره.

230. يمكنك أيضًا اعتماد القليل من السخرية والنكات المؤذية لانتزاع احترامه لذاته وزرع عدم الأمان في ذهنه، بينما تمدحه أيضًا وتبني غروره حتى يعتمد عليك لاحترامه لذاته.

231. يؤدي إرباك شخص ما وإيذائه إلى إضعاف إحساسه بالهوية، لكن جعله يشعر بالرضا يمكّنك أيضًا من إبقائه حولك وجعله يعتمد عليك. العزلة هي أيضًا طريقة رائعة لنزع هوية شخص ما.

232. استخدم العزلة لمنعه من التواجد حول أشخاص يعيدون تأكيد هويته ويجعلونه يشعر بالأمان. أخرجه ببطء من دائرة أصدقائه وعائلته حتى لا يكون لديه أي دعم لإبقائه راسخًا في إحساسه بذاته.

233. بمجرد أن يشعر شخص ما بالجنون والشك، يمكنك البدء في غسل دماغه. تحدى طريقة تفكيره باستجوابه. عندما يقول إنه يحب شيئًا ما، أخبره أنه سيء. عندما يكره شيئًا ما، تحدث عنه حتى يحبه أيضًا. أثبت له أن جميع آرائه خاطئة حتى يتحول في النهاية إلى طريقة تفكيرك. كن مقنعًا ومثابرًا. بمرور

الوقت، ستدفع نفسك إلى ذهنه وتجعله كما تريده أن يكون. يمكنك تدمير نفسه القديمة بشكل فعّال وإعادة إنشائه كما تراه مناسبًا.

234.كما أن تعريض الضحية لأمر ما بمرور الوقت سيجعل الأمر يبدو طبيعيًا بالنسبة له. سيبدأ في النهاية في قبوله كجزء من واقعه إذا تعرض له بما فيه الكفاية. وُجد أن مجرد تعريض شخص لفيلم عنيف يسبب سلوكًا فظًا وأقل تعاطفًا، مما يشير إلى أنه يمكنك بسهولة التأثير على شخص ما حتى مع تعرض بسيط لأمر ما.

235.غيّر أسلوب حياته أو طريقة تفكيره بتعريضه للاختلافات التي تريد أن تراها فيه. يمكن استخدام هذا من أجل الخير أيضاً، يمكنك تعريض شخص ما لتفكير أكثر إيجابية أو أسلوب حياة أكثر صحة لتشجيعه على القيام بعمل أفضل لنفسه. أو يمكنك استخدامه للشر وتجعله يقبل التفكير المظلم، أو تدني احترام الذات، أو العنف، أو تعاطي المخدرات، أو أشياء أخرى سيئة في حياته.

236.قد يكون الشعور بالذنب هو الأقوى على الإطلاق. يكره الناس الشعور بالذنب. لذا اكتشف الأشياء التي يشعر بالذنب حيالها.

237.من جهة أخرى، تريد أيضًا أن تمنحه مكافآت متعددة مقابل ما يفعله من أجلك. عندما يرضيك، أغدق عليه بالثناء أو النعم. قم أيضًا بتقديم خدمات له وقدّم له الكثير من الخدمات أو الدعم حتى يكون أكثر انفتاحًا على تقديم الخدمات لك.

238. هذا هو المبدأ الأساسي للمعاملة بالمثل، حيث يحب الناس ردّ اللطف والمصالح التي يقدمها الآخرون لهم. يمكنك استخدام الأشياء التي تفعلها له كأداة مساومة. اطلب منه رد معروف في وقت ما، ومن المرجح أنه سيكون على استعداد للرد بالمثل. إذا لم يكن راغبًا، أَشعره بالذنب بتذكيره بخدمة قدمتها له منذ فترة.

239. السلام الداخلي هو أمر ثمين يحرسه الناس بكل قوتهم. إذا تسببت في توتر واضطراب في الحياة الشخصية أو المهنية لشخص ما، فسوف تجعله غير مرتاحاً للغاية.

240. إن العبث بعقله وجعله يشكّ في نفسه سيخلق أيضًا الفوضى اللازمة لإزعاج سلامه الداخلي تمامًا. ربما ستجعله يريد التراجع، فقط حتى يتمكن من استعادة سلامه الداخلي وهداوة باله مرة أخرى.

241. في بعض الأحيان، لا تحتاج إلى مهاجمة خصمك أو ضحيتك مباشرة. يمكنك أن تؤذيه أكثر بكثير من خلال مهاجمة ما يعتز به. يمكنك القيام بشيء تافه للغاية، مثل تدمير مجموعته لطوابع البريد الثمينة، أو صورة له مع ممثل مشهور. أو يمكنك أن تخطو خطوة إلى الأمام وتسرق حب حياته أو تفكك علاقته أو تسبّب مشاكل داخل أسرته.

242. كلما اقترب الشيء العزيز من قلبه، كلما دمّره هذا الشيء بشكل أسوأ عندما تهاجمه، ولكن عليك أولاً أن تكتشف الأشياء التي يحبها أو يعتز بها .

243. في بعض الأحيان، لا يتعين عليك بذل جهود كبيرة لجعل الشخص بائسًا. لنفترض أنه يحب تناول الغداء بسلام. هاجم سلامه الداخلي وراحة باله عن

طريق التطفّل عليه باستمرار على الغداء أو إخبار الناس أن ساعة غدائه هي أفضل وقت للاتصال به دون أن يَعوا ذلك. لن يتمكن من الاستمتاع بالغداء بعد الآن. سوف يكرهك لتدمير هذا الشيء الصغير الجميل الذي يحبه من يوم عمله الشاق.

244. جرّده من الامتيازات إذا استطعت. هذا ما تفعله النساء عندما يمتنعن عن ممارسة الجنس مع شركائهن بعد الخلافات. هذه أيضًا الفرضية الأساسية للعقاب الصامت.

245. العقاب الصامت يتضمن الانسحاب أو التجنب، أو المعاملة الصامتة لهدف دفع الطرف الاخر إلى المطاردة رغبةً في التقرب. من خلال عدم الرد عمدًا على مكالمات الهدف المعقولة أو رسائله النصية أو رسائل البريد الإلكتروني أو استفسارات أخرى، فإنك تمارس بعض القوة بجعله ينتظر وتزرع بذور الشك وعدم اليقين في ذهنه.

246. أزِل شيئًا يحبه شخص ما أو يستمتع به معك كعقاب له، ومن المحتمل أن ينهار بعد فترة.

247. يمكنك شلّه بتدمير الأشياء. الحب والعاطفة يمنحان الناس القوة والإرادة للعيش. أخذ هذه الأشياء بعيدًا يمكن أن يسحق الشخص. حاول أن تصبح حارسًا للأشياء التي يحبها حتى تتمكن من اكتساب القوة المطلقة عليه. على سبيل المثال، قم بمنع وصوله إلى أحبائه وافتعل نوبة غضب عندما يتحدث إلى أشخاص لا توافق عليهم، أو دعه يتحدث إلى الأشخاص الذين يحبهم بشرط أن يفعل ما تريد.

248. هناك طريقة أخرى لاستخدام ما يحبه الضحية ضده وهي التقليل من أهمية الأشياء التي يهتم بها. إذا قال له كم يحب طبقًا، أخبره كيف أنه ليس جيدًا حقًا. دمّر الأشياء الصغيرة التي يحبها، ثم يمكنك الانتقال إلى أشياء أكبر.

249. قم أيضا بتقليل قيمة آرائه. كل الناس يحبون ويقدرون آرائهم ويؤمنون بأنهم على حق. إذا جعلته يشعر بالغباء بسبب وجود آراء معينة، فستتمكن من تقليل احترامه لذاته وجعله يشك في صحته. اجعله يشعر بأنه صغير من خلال التقليل من شأنه بكل طريقة ممكنة. في النهاية، سوف يتحول إلى طريقة تفكيرك وسيحب فقط الأشياء التي تحبها لأنك جعلته يتخلى عن كل ما يحبه. ستجعله يشعر بأنه صغير ووضيع وغبي، لذا سوف يتطلع إليك للتحقق والموافقة من أجل إصلاح غروره التالف.

250. إستحثّ عقدة النقص والدونية. إنخرط في تقليل إحساس الشخص بقيمة الذات أو تقويض إيمانه بنفسه من خلال الحكم على الشخص أو تحليله أو انتقاده. إن الغرض من فعل ذلك هو تهميش الشخص أو السخرية منه أو إبعاده باستمرار في محاولة لكسب نوع من الهيمنة النفسية عليه. هدفك هو جعل الشخص الآخر يشعر بعدم التوازن، والدونية وعدم الكفاية لجعله يتصرف بالطريقة التي تريدها. عندما يتوقف الآخرون عن الإيمان بقدراتهم أو سلامتهم العقلية، يكون لديك سيطرة أكبر على أفكارهم ومشاعرهم وأفعالهم.

251. إغرس عن قصد الشعور بأن شيئًا ما ليس صحيحًا تمامًا مع الشخص الآخر لزعزعة عقله أو إحساسه بالإيمان بالذات لتحقيق جدول أعمالك. إجعل الضحية يشعر أن أي شيء يفعله لن يكون كافياً. الأهم من ذلك، أن تركز

على نقاط ضعف الضحية دون تقديم ردود فعل إيجابية أو حلول بناءة، ودون أن توجهه للتغلب على ضعفه بطرق ذات مغزى.

252. يشعر الناس بالراحة في مواقعهم الحالية. يكون الأشخاص أكثر ضعفًا عندما يكونون في وضع غير معروف أو غير مألوف. على سبيل المثال، قد يكون ضحيتك أو خصمك قاسيًا معك برفقة رفاقه، ولكن عندما تجعله في موقف لا يوجد فيه أي من أصدقائه، يمكنك أن تمزقه بأفضل إهاناتك. لن يكون قادرًا على الدفاع عن نفسه ولن يكون هناك من يدافع عنه. لذلك، فهو ضعيف ويمكنك استغلال ذلك.

253. أنت لا تريد أبدًا أن يكون لضحيتك أي مصدر قوة أو أي ميزة. قم بتعطيله عن طريق إزالة مصادر قوته أو دعمه. جرّده من منصبه القيادي أو أخرجه من منطقة راحته. عندما يكون وحيدًا يكون ضعيفًا. عندما يكون غير مستقراً يكون ضعيفاً. عندما لا يعرف ماذا يفعل يكون ضعيفاً. استغّل هذا الضعف وقم بهجومك عندما يكون في أضعف حالاته وفي حالة عدم اليقين.

254. إن جعل ضحيتك يائسًا يعطيك أيضاً ميزة كبيرة. إذ تريد أن تجعله يعتمد عليك، أو تضعه في وضع ضعيف حيث يتأذى بسهولة. اقطع إطاراته عندما يكون متوقفًا في حي لا يعرفه. إسلبه منصبه في العمل. تسبّب له بشجار مع عائلته. ضعه في موقف مروع ليشعر باليأس للهروب منه. سيبذل الكثير من الطاقة للهروب لدرجة أنه لن يكون قادرًا على تدبير أموره بنفسه. بعد ذلك، يمكنك تقديم المساعدة.

255. يمكنك أيضاً أن تسحق روحه بجعله يفعل شيئًا سيئًا لا ينبغي له أن يفعله. كل شخص لديه نقطة ضعف، وتحتاج فقط إلى معرفتها واكتشافها. يمكنك إغرائه بفعل أمر سيء، كأن تقوم بتقديمه إلى فتاة جميلة تعرفها حتى ينزلق ويدمر زواجه. إنها غلطته هو، لكنك ساعدته في جعله يسقط.

256. إلعب على وتر مخاوف الناس. إذ يميل المتلاعبون إلى المبالغة في الحقائق أو إبراز الحقائق أو الواقع أو الإحصائيات بشكل انتقائي للحثّ على الشعور بالخوف لدى ضحاياهم. ويختار المتلاعب خلق الخوف أو الشعور بعدم الأمان من خلال إبراز جانب واحد لجعل الشخص الآخر يتصرف بطريقة معينة.

257. يُستخدَم الخوف أيضاً لمهاجمة شرف الشخص وغروره وثقته بنفسه. التكتيك الذي يستخدم أحيانًا هو قيادة الضحية للاعتقاد بأن الشعور بالتهديد والاستجابة الناتجة عن القتال أو الهروب هو الخوف. لذلك فإن زيادة شعوره بالتهديد يساوي المزيد من الخوف. ينتج عن هذه الاستجابة انسحاب اجتماعي حيث يحاول الضحية تجنب المواقف التهديدية أو الأماكن العامة .

258. الخوف من الإذلال مرتبط أو مشابه للخوف من التهديد ولكنه مختلف. في كلتا الحالتين يمكن أن يصبح الشخص أو الضحية كارهًا للمواقف أو إمكانية الخوف أو الإذلال، عادةً من خلال الهجمات النفسية المتكررة في الأماكن العامة. والنتيجة هي أن الضحية يمكن أن يصبح كارهًا للأماكن العامة، مما قد يؤدي إلى العزلة.

259. تساعد أصوات الضربات في تكييف الخوف. يمكن لأصوات الضرب كالطرق بالأصابع على الطاولة أو رمي الأشياء أن تؤثر على الجهاز العصبي ويمكن أن تسبب أو تزيد من ظاهرة القتال أو الهروب. أحد الأساليب هو ضرب الأشياء أو إسقاط الأشياء بشكل عشوائي، ثم البدء في ضرب الأشياء عندما يتم توجيه التهديدات نحو الضحية أو بشكل غير مباشر. هذه محاولة لزيادة رد الفعل الذي لدى الضحية المستهدفة بشأن التهديد وتكييف التأثير الذي تشعر به منه، مثل الشعور بالتهديد أو الخوف. ترتبط أصوات الضرب بالعنف الجسدي، لذلك إذا تم استخدامها، يمكن أن تكون استجابة القتال أو الهروب أكبر.

260. تتضمن غالبية تقنيات التلاعب النفسي إثارة الشعور بالذنب داخل الشخص الآخر. يعرف المتلاعبون المتمرسون كيفية جعل الشخص الآخر يشعر بالذنب لتحقيق أجندتهم الخاصة. على سبيل المثال، إذا اشتكى شخص ما من أمر يثير إزعاجه أو استيائه لفترة من الوقت، إجعله يشعر بالذنب وإدّعِ بأنه يثير قضية من لا شيء.

261. إن رحلة الذنب هي نوع خاص من تكتيك التخويف. اقترح للشخص المستهدف أنه لا يهتم بما فيه الكفاية، أو أنه أناني للغاية أو أنه سهل للغاية. يمكن أن يؤدي هذا إلى شعور الضحية بالسوء، مما يجعله في وضع شك في نفسه وقلق واستسلام.

262. من خلال استهداف نقاط الضعف العاطفية والضعف لدى الهدف وشعوره بالذنب، تُجبر الضحية على التنازل عن الطلبات والمطالب غير المعقولة التي لا تلائمك.

263. مثلاً، إذا لم يكن الشخص الآخر كثير الحديث، اجعله يشعر بالذنب بشأن إخفاء مشاعره أو عدم إجراء محادثة صريحة ومباشرة. كمتلاعب، فإنك تستمر في تخمير الشعور بالذنب لدى الشخص الآخر بغض النظر عن أفكاره وأفعاله. يُنسب أي شيء يفعله الشخص الآخر إليه، لذلك يتم التغلب عليه بشعور قوي بالذنب فيستسلم أخيرًا لمطالبك. إن بناء الشعور بالذنب هو أحد أقوى الطرق لجعل الشخص يطيعك.

264. يعمل تكتيك إثارة الشعور بالذنب بشكل أكثر فاعلية على الأشخاص الذين لا يكونون واثقين جدًا من أنفسهم أو لديهم ثقة منخفضة بالنفس أو مستوى متدني من احترام الذات أو غير حاسمين بشكل أساسي. على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن تجعل صديقًا يفعل ما تريده بالضبط، فقم بإدراج كل ما فعلته لمساعدته، متبوعًا على الفور بذكر الأوقات التي خذلك فيها تمامًا.

265. يمكنك أيضًا إثارة شعور طاغ بالذنب داخل شريكك بقول أشياء مثل، "لا بأس، لا يمكن للمرء أن يتوقع أي شيء مختلف عنك." يجعله ذلك يشعر وكأنهم يخيّب ظنك به طوال الوقت، ولا يمكنك توقع أي شيء آخر منه.

266. يستخدم أحياناً المتلاعبون عجزهم لكي يتصرفوا مثل الضحايا ويجعلوا الآخرين يشعرون بالذنب لحملهم على فعل ما يريدون. إنهم يمنحون الآخرين شعورًا بأن مصيرهم غالبًا ما يكون في أيدي الآخرين. ثم يشعر الشخص

الآخر (المتلاعب به) بالمسؤولية تجاههم، مما يؤدي إلى إحساس عميق بالذنب. يشعر الضحية بالذنب الشديد لرفض مساعدة هذا الشخص لأن المتلاعب قدّم نفسه بمهارة كشخص يحتاج إلى المساعدة، وسيضيع تمامًا إذا لم تساعده. سيشعر الشخص الآخر دائمًا بالسوء ويفعل ما تريده بالضبط لأنه يبدأ في الشعور بالمسؤولية عن مصيرك وشعورك بالعجز.

267. إن تقنية "طلب صغير ثم كبير" هي أسلوب امتثال يفترض أن الموافقة على طلب صغير يزيد من احتمالية الموافقة على طلب ثان أكبر. لذلك، في البداية تُقدّم طلبًا صغيرًا وبمجرد أن يوافق الشخص على ذلك، يجد صعوبة أكبر في رفض طلب أكبر.

268. على سبيل المثال، تخيل أن أحد أصدقائك قد فاته آخر فصل دراسي في علم النفس وطلب استعارة ملاحظاتك. هذا طلب صغير يبدو معقولاً، لذا فأنت تقوم بإعارة الملاحظات إلى صديقك. بعد أسبوع، نفس الصديق يطلب استعارة كل ملاحظاتك النفسية. هذا طلب كبير – هل توافق أم لا؟

269. تعمل تقنية "طلب صغير ثم كبير" على مبدأ الاتساق. يفضل الناس عدم تناقض أنفسهم في كل من الأفعال والمعتقدات. هذا يعني أنه طالما أن الطلب متسق مع الطلب الصغير الأصلي أو مشابه له في طبيعته، فإن التقنية ستعمل.

270. بعد الموافقة على الطلب الصغير، على الرغم من أن الجميع سيفعل ذلك فعليًا، يقترب الناس من رؤية أنفسهم على أنهم من نوع الشخص الذي يمتثل لهذه الأنواع من الطلبات، أو يدعم هذه الأنواع من القضايا. عند اتخاذ قرار

لاحقًا بالاستجابة للطلب الثاني، فإن هؤلاء الأفراد سيأخذون بالاعتبار فيما إذا كانوا من النوع الذي يوافق على مثل هذه الطلبات. نظرًا لأن مفهومهم الذاتي المتغير يشير إلى أن الإجابة هي نعم، فتزداد احتمالية الموافقة على الطلب.

271. بالنسبة لتحديد الفترة الزمنية الملائمة بين الطلبين الأول والثاني، فيجب أن تكون عدة أيام.

272. عند تطبيق تقنية "طلب صغير ثم كبير" بشكل فوري دون ترك فترة زمنية ملائمة بين الطلبين، من الممكن أن يشعر المتلاعب بهم بضغط مفرط من مقدم الطلب الذي يتابع طلبًا بآخر. في هذه الحالة، قد يشعر الناس بالحاجة إلى قول "لا" في محاولة لتأكيد حقهم في فعل ما يحلو لهم.

273. فيما يتعلق بطرق الاتصال المستخدمة في تقنية "طلب صغير ثم كبير"، سواء كانت طريقة تفاعلية وجهاً لوجه أو طريقة محادثة هاتفية أو طريقة إلكترونية من خلال مواقع التواصل الاجتماعي عبر الانترنت، فإن الحضور المادي لمقدّم الطلب ليس ضروريًا لنجاح هذه التقنية.

274. لكي تنجح تقنية "طلب صغير ثم كبير" في إقناع الشخص بنجاح، يجب أن يكون حجم الطلبات متناسبًا. يجب أن يكون الطلب الأول مهمًا بدرجة كافية حتى يتمكن الشخص من تطوير التصور الذاتي بأنه يساعد الشخص الآخر، ولكن ليس كبيرًا لدرجة أنه يرفضه.

275. قدّم طلبًا صغيرًا بسيطًا نسبيًا بما يكفي لإيجاد اتفاق عليه، وبمجرد الموافقة على هذا الطلب، قم بتقديم طلب أكبر.

276. إن فرص موافقة الضحية على طلب كبير أو مرهق أو صعب إذا طُلب منه بمعزل عن الآخرين تكون دائمًا أقل، وبالتالي، إجعله أولاً يوافق على طلب أصغر نسبيًا وتابعه بطلب أكبر. الشيء المثير للاهتمام هو أنه بإمكانك أن تجعل الضحية يوافق على طلبات أكبر وأكثر صعوبة على التوالي بمجرد أن تجعله يوافق على الطلب الأولي.

277. يعتمد نجاح الطلبات المتتالية إلى حد كبير على حقيقة أن الطلبات المتتالية هي امتداد للطلب الأولي الأصغر وليست شيئًا مختلفًا تمامًا. ويُنصح بأن تترك فترة زمنية معقولة بين الطلبات، حتى تضمن الامتثال والموافقة عليها.

278. إن تقنية "طلب كبير ثم طلب صغير" هي تقنية تأثير وتلاعب تعتمد على الفكرة التالية: إذا كنت ترغب في تقديم طلب من شخص ما ولكنك تخشى أن يقول لا، اجعله يقول لا لطلب أكبر أولاً.

279. تستخدم تقنية "طلب كبير ثم صغير" قاعدة المعاملة بالمثل، تخيل أن صديقًا يطلب منك اقتراض 100 دولار، لكنك ترفض. ثم يقول الصديق: "أدركت أن 100 دولار هي أموال كثيرة. هل يمكنك إقراضي 25 دولارًا بدلاً من ذلك؟ " لقد فعل الصديق شيئًا من أجلك (كان يطلب 100 دولار ؛ والآن يطلب 25 دولارًا فقط)، وتشعر بأنك مضطر للقيام بشيء ما في المقابل (قلت "لا" لطلبه مقابل 100 دولار ؛ والآن تقول "نعم" "لطلبه مقابل 25 دولارًا).

280. تخلق تقنية "طلب كبير ثم صغير" تأثير تباين (حجم الطلب الكبير يجعل الطلب الأصغر يبدو أصغر مقارنةً بذلك). على عكس 100 دولار، لا يبدو مبلغ 25 دولارًا كثيرًا من المال على الإطلاق.

281. فإن أسلوب طلب كبير ثم طلب صغير هو طريقة امتثال حيث يحاول المتلاعب إقناع الضحية بالامتثال من خلال تقديم طلب كبير يرفضه الضحية على الأرجح. تحقق هذه التقنية الامتثال لأن رفض طلب كبير يزيد من احتمالية الموافقة على طلب ثانٍ أصغر.

282. في البداية تقدم طلبًا كبيرًا يتوقع أن يرفضه الشخص. ثم تقدم طلبًا أصغر حجمًا يجد الشخص صعوبة في رفضه لأنه يشعر أنه لا يجب عليه دائمًا قول لا!

283. على سبيل المثال، التفاوض بشأن زيادة الراتب مع رئيسك في العمل. قم أولاً بتقديم طلب لن يتم تلبيته واطلب 20٪ زيادة على الراتب. عندما يتم رفض ذلك، تقدم بطلب أكثر واقعية وأطلب 10٪.

284. إن تقنية" طلب كبير ثم صغير" تنتج مستويات عالية من الامتثال فقط عندما يقوم نفس الشخص بتقديم الطلب، وتكون الطلبات متشابهة في طبيعتها.

285. تعمل هذه التقنية بسبب مبدأ المعاملة بالمثل. إن قول "لا" لطلب كبير قد يجعل الشخص يشعر أنه مدين للشخص الآخر الذي قدم الطلب لصالحه.

286. قم بطلب خدمة كبيرة ثم قم بتقليص حجمها إلى طلب أصغر. بهذه الطريقة، سيعتقد الشخص الذي تسأله أنك على استعداد لتقديم تنازلات ومن

المحتمل أيضًا أن يتنازل ويقبل طلبك. الفكرة هي أن يكون لديك طلب مبدئي ضخم وغير معقول بحيث يجب على الطرف الآخر رفضه.

287. قدّم طلبًا ضخمًا دون وجود نية أو توقع منك بقبول أي شخص للعرض غير الواقعي. إذا ألحقتَ ذلك بطلب صغير، فمن المرجح أن تتم الموافقة على طلبك الصغير. تجنب المخاطرة بالقيام بطلب كبير جدًا لأنك قد تخاطر بتخريب المفاوضات بأكملها بطلب مهين.

288. يمكنك الاستفادة من هذا الأسلوب عند التفاوض مع رئيسك في العمل للحصول على علاوة أو عندما تحتاج إلى زميل لتقديم خدمة لك. كما يمكنك أيضًا استخدام هذه الأساليب في علاقاتك الشخصية مع أصدقائك والأسرة.

289. "تقنية الإلزام بطلب كبير" هي طريقة امتثال يقوم فيها المتلاعب بجعل الشخص يلتزم في البداية بعرض منخفض وجذاب ولكن ليس لدى المتلاعب نية في الإلتزام أو الإيفاء به، سيكون العرض جذابًا بما يكفي للطرف الآخر؛ ثم يرتفع السعر فجأة. نظرًا لأن الشخص قد إلتزم بالفعل، فمن الصعب أن يقول لا لطلب السعر الأعلى الجديد.

290. على سبيل المثال، عند شراء سيارة، يوافق البائع على السعر، ولكن يجب أن "يراجع" مديره إذا كان هذا مقبولاً. أثناء الانتظار، تعتقد أنك قد حصلت على صفقة جيدة. يعود البائع ويقول إنه لن يوافق المدير على الصفقة ويرفع السعر. يوافق معظم الناس على السعر الأعلى.

291. يرتكز نجاح "تقنية الإلزام بطلب كبير" على مبدأ الالتزام. نظرًا لأن الشخص قال "نعم" أو وافق على طلب أولي، فقد تم تقديم الالتزام. عندما

يتغير الطلب أو يصبح غير معقولاً، سيجد الشخص إلى حد ما صعوبة في قول "لا" لأنه ألزم نفسه في الأصل.

292. في حالة أخرى، قد يعرض وكيل السفر للعميل حزمة صفقة فندقية من فئة الخمس نجوم بسعر منخفض. يرى المسافر بأنه عرض جذاب ويوافق على شرائه. ثم يخبر وكيل السفر العميل أن الفندق محجوز بالكامل، لكنه محظوظ إذ يمكن للوكيل الحجز له في فندق ثلاث نجوم بدلاً من ذلك بنفس السعر. بعد الالتزام بالبيع، يوافق العميل على هذا العرض الأقل جاذبية.

293. مثل التقنيات السابقة، "تقنية طلب كبير ثم طلب صغير" و "تقنية طلب صغير ثم طلب كبير"، فإن "تقنية الإلزام بطلب كبير" هي طريقة طلب تسلسلي. يقوم مستخدمو الطلبات المتسلسلة بتقديم طلبين متشابهين أو أكثر. ومع ذلك، فإنهم يغيرون شروط كل طلب، ويتوقعون أن يوافق ضحيتهم على الطلب الأخير.

294. قد تبدو "تقنية الإلزام بطلب كبير" مطابقة ل "تقنية طلب صغير ثم طلب كبير". لكنها تختلف في الطريقة التي تهدف كل منها إلى تحقيق الامتثال لها. تتضمن "تقنية طلب صغير ثم طلب كبير" مطالبة الشخص بإكمال مهمة صغيرة. بعد ذلك، يُطلب من الشخص الموافقة على مهمة أكبر، على أمل أن يكون التصعيد التدريجي لحجم الطلب مقبولاً للهدف. على النقيض من ذلك، تهدف "تقنية الإلزام بطلب كبير" إلى إقناع الشخص بالالتزام بعمل صغير، لكن هذا الإجراء لا يكتمل أبدًا. من المتوقع أن يستمر الضحية في إلتزامه مع تغير الطلب.

295. لكي تكون "تقنية الإلزام بطلب كبير" فعالة، يجب أن يكون العرض الأولي جذابًا بدرجة كافية (مثل السعر المنخفض) حتى يوافق عليه الشخص. يجب أن يعطي الشخص موافقته على العرض وأن يلتزم به بإخلاص. إن انطباع الإرادة الحرة يجب أن يؤثر على الاتفاق في مثل هذه المواقف. بمعنى آخر، يجب ألا يشعر المشتري بالضغط للموافقة على البيع.

296. بمجرد أن يلتزم الطرفان باتفاق، فإنهما يُنشآن علاقة بين بعضهما البعض. يشعر الضحية بأنه ملزم برؤية الإجراء الذي وافق عليه حتى اكتماله.

297. ثم يتم تقديم الطلب الثاني قبل وقت قصير من الوفاء بالالتزام (على سبيل المثال، قبل توقيع العميل على العقد). يتضمن الطلب الثاني طلبًا أعلى، مثل سعر بيع أعلى.

298. لماذا هذه التقنية فعالة جدًا في إقناع الناس بالموافقة على الطلبات؟ كما هو الحال مع طرق الامتثال للطلب المتسلسل الأخرى، تعتمد "تقنية الإلزام بطلب كبير" على الإحساس بالالتزام الذي يخلقه الطلب الأصغر. على الرغم من تغيير شروط الطلب، لا يزال الضحية يشعر بأنه ملزم بأن يكون ثابتًا في سلوكه. إذ يشعر أنه يجب عليه الموافقة على الطلب الأخير من أجل الوفاء بجانبه من الصفقة.

299. تعتمد "تقنية الإلزام بطلب كبير" أيضًا على رغبة الأشخاص في أن يُنظَر إليهم نظرة إيجابية من قبل أقرانهم. يسعى الناس باستمرار إلى اكتساب أو الحفاظ على هذا التصور الإيجابي عن أنفسهم. عندما يتم تغيير شروط الطلب، فإننا نمتنع عن أن يُنظر إلينا على أننا متقلبون من خلال رفض

الاستمرار في الصفقة (عندما تكون في الواقع صفقة مختلفة تمامًا) والموافقة على الطلب الجديد كطريقة للحفاظ على "سمعة" مع البائع.

300. عادة ما يتعلق الأمر بميل العقل البشري إلى أن يكون متسقًا مع أفعاله. وبالتالي، عندما يوافقون مرة على شيء ما، فإنهم يريدون الاستمرار في التمسك بهذا القرار.

301. يعتقد الكثير من الناس أن الالتزام اللفظي بالصفقة أو التعبير عن الاهتمام بها هو منعطف نهائي للأحداث ومنحها نهائيًا، وهو أمر لا يمكن التراجع عنه أو عكسه. وبالتالي، حتى لو صافحوا مندوب المبيعات فقط، فسيأخذون ذلك كصفقة نهائية ويريدون الاستمرار في الشراء أو الوعد بالشراء.

302. عندما يوافق الشخص على البيع أو الطلب الأولي، فإن ذلك يثير فيه مشاعر الفرح الشديد والسعادة. إذا لم يوافق على البيع المتغير، فيمكن استبدال هذه المشاعر بالحزن، وهو أمر غير مستعد للتعامل معه. لذلك، نظرًا لأنه قد أفسح المجال بالفعل لهذا المنتج في حياته، فإنه يمضي قدمًا في عملية البيع.

303. الحجة الأخيرة التي يفكر فيها هي عندما يبرر حقيقة أن السعر المتزايد في هذا البيع ليس أعلى بكثير من العروض المقدمة في أماكن أخرى. لذلك بدلاً من التخلي عن هذا البيع الآن والعثور على صفقة أخرى، يعتقد أنه من الأفضل المضي قدمًا في الصفقة الجارية والعودة إلى المنزل مع المنتج بدلاً من العودة إلى المنزل خالي الوفاض.

304. هناك عامل يجب مراعاته في تقنية "الإلزام بطلب كبير" وهو أن العرض الثاني يجب ألا يبتعد كثيرًا في الطبيعة عن العرض الأول، ومن الناحية المثالية، يجب تقديم العرض الثاني بواسطة الشخص الذي قدم العرض الأول.

305. لكي تنجح في تنفيذ "تقنية الإلزام بطلب كبير"، يجب أن تتضمن هذه التقنية عملية من 4 خطوات، وهي على النحو التالي:

306. قدّم عرضًا للهدف بحيث تكون متأكداً من قبوله له نظرًا لجميع ميزاته الجذابة. اجعل العرض يبدو أفضل صفقة على الإطلاق، اجعله رخيص وسهل وسريع.

307. بعد ذلك، احصل على نوع من الالتزام منه مثل دفعة أولى أو عربون أو حتى مصافحة. هذا يعطيه منعطفا جادا.

308. اجعله يفهم أنه يوافق على هذه الصفقة بمحض إرادته وأنه لا يوجد ضغط خارجي أو غير ذلك يتم استخدامه.

309. أخيرًا، قم بتغيير الاتفاقية إلى الاتفاقية التي تريد بالفعل طرحها، والتي تتضمن مزيدًا من الإنفاق بالنسبة لهذا الشخص. قد يؤدي هذا إلى بعض (أو الكثير) من الشكوى والاستياء؛ ومع ذلك، إذا تم استخدام "تقنية الإلزام بطلب كبير" بشكل صحيح، يميل الناس إلى الموافقة على البيع المتغير أيضًا.

310. من أمثلة على تقنية الإلزام بطلب كبير: إعرض على العميل، العرض الأصّلي كالتالي: "باستخدام بطاقة المتجر هذه، ستحصل على خصم 20٪ على جميع المشتريات التي تمت في الأشهر الثلاثة المقبلة". ثم غيّر العرض الأصلي إلى العرض النهائي كالتالي: "سيتعين عليك دفع مبلغ 50 دولارًا

لتصبح عضوًا دائمًا وبعد ذلك سيتم منحك هذه البطاقة دون أي مدفوعات إضافية."

311. قم بتصرفات غير مفهومة حتى تجعل نفسك عصيّاً على الفهم من قبل الآخرين. تهدف هذه التصرفات الى التلاعب بعقولهم وإفقادهم المفاتيح لفكّ شيفرة شخصيتك وجعلك شخصاً لا يمكن توقّعه. مثلاً من هذه التصرفات ما يلي:

312. عندما يحاول شخص ما خوض معركة معك، قل لهم "أنت ممل" أو "أنت قبيح"، وشدّد على عيب ظاهر فيه. لا يوجد شيء أكثر إزعاجاً لشخص من إخباره بأنه ممل أو قبيح.

313. عندما يهينك شخص أو يحاول إلقاء اللوم عليك بسبب الخلل في العلاقة، إضحك، اضحك طويلًا وبقوة ثم قل، "أنت مضحك".

314. عندما يرسل شخص ما رسائل نصية إليك بأمور سلبية في محاولة منه لاستفزازك، لا ترد إلا في رموز تعبيرية إيموجي (emoji) غير متسلسلة وسخيفة ولا علاقة لها بالموضوع. مثل الطعام الصيني، والتنين، ودجاجة.

315. عندما تريد التملص من أحد، غيّر مجرى المحادثة تمامًا، بتغيير الموضوع وتحدث بشغف حقًا عما ستجلبه لابن عمك في عيد ميلاده بأسلوب بطيء وممل.

316. ضع خططًا للتسكع. اكسر تلك الخطط قبل ثلاث ساعات من الموعد المفترض للقاء دون تفسير. ثم بعد ساعتين، قل أنك تريد معاودة الخروج، لكن

احضر بعض الأصدقاء الإضافيين، واهتم بهم وإهمل أصحاب الموعد الأساسيين.

317.تلاعب بالحقيقة. قم بتحريف الواقع لتلبية أجندتك. يتألف ذلك من تضليل الشخص الآخر للاعتقاد، بغض النظر عما إذا كان ذلك خطأه، أنه في الواقع خطأه. فيصبح غير قادر على إدراك الواقع بشكل صحيح. تصبح فكرة أنه غير قادر على رؤية الأشياء بشكل صحيح متجذرة بعمق في ذهنه لدرجة أنه يبدأ في التشكيك في تصوراته وبدلاً من ذلك يقبل نسختك من الواقع أو الحقيقة.

318.كن كاذباً وماهراً ومخادعاً بشكل محترف. إمتلك القدرة على إخبار شخص ما بثقة أن شيئًا ما حدث على الرغم من أنه ربما لم يحدث وأن شيئًا ما لم يحدث عندما يكون قد حدث.

319.يمكنك تغيير تصور شخص ما للواقع من خلال التلاعب بالحقائق بطريقة مستترة.

320.إذا اشتبه شخص ما في أنه لديك علاقة غرامية وسألك عنها، فلن تنكرها فحسب، بل ستقلب اللعبة أيضًا بجعل الشخص الآخر يشعر بالذنب بشأن الشك فيك. ستجعل الشخص الآخر يبدو مجنونًا ومشكوكًا فيه وغير آمن ومتملّكاً، مما قد يجعل الشخص يبدأ في التشكيك في عقله أو إحساسه بالواقع.

321.كن بارعاً في التلاعب بالحقيقة، مثلاً قم بالعثور على الأشخاص الذين يعرفهم الشخص المستهدف ويثق بهم، واستخدم هؤلاء الأشخاص ضده. كرّر للضحية بعض التعليقات مثل "هذا الشخص يعرف أنك لست على حق" أو

"هذا الشخص يعرف أنك عديم الفائدة أيضًا". ضع في اعتبارك أن هذا لا يعني أن هؤلاء الأشخاص قالوا هذه الأشياء بالفعل، ولكن الهدف هو فقط تلاعبك بالحقيقة باستمرار. عندما تستخدم هذا التكتيك، فستدفع بالشخص المستهدف إلى مرحلة لا يعرف فيها بمن يثق به أو يلجأ إليه، وبالتالي تمنحك العزلة مزيدًا من التحكم به.

322. تلاعب بالحقيقة من خلال تذكّر أخطاء الضحية وسلوكه غير المبرّر، وفي كل مرة يحاول القيام بمشروع تذكّره بها بغرض شلّ قدرته على اتخاذ القرارات والمبادرة. عندما سيرى الضحية كم هو مخطأ، وسيرجع إليك للحصول على حلول لمشاكله. أقنعه بأنه لا يمكنه الاعتماد على أحاسيسه وحدسه، ولا بدّ أن يعود إليك في كل مرة للاستماع إلى صوت العقل.

323. إخفِ أفكارك وقصدك عن الشخص الآخر. قم بإدارة معلوماتك، اكتنز ما قد يكون مفيداً وإكشف فقط ما هو ضرورياً.

324. استخدم مبادئ مثل الإلهاء والخداع لمنع الآخرين من تخمين ما المعرفة التي تمتلكها وما قد يكون قصدك.

325. قل أكذوبة غير مؤذية هنا وهناك من أجل أن تنعم ببعض الراحة والسلام. وأحياناً يتعين عليك الكذب من أجل البقاء مسيطراً، أو في محاولة لإخراج نفسك من الموقف الصعب المتمثل بالإمساك بك.

326. الكذب عن طريق الإغفال هو أسلوب مفضل يسمح لك بإلقاء اللوم على الهدف. يمكنك دائمًا الادعاء بأنك لم تقل حقيقة معينة لأنه لم يطلبها أحد. إن ترك أجزاء من المعلومات يرقى إلى مستوى الكذب. أن تكون انتقائيًا مع

الحقيقة هو نفس الكذب لأنه يخلق قصة بديلة تتعارض مع الواقع. هذا الواقع البديل هو بالضبط ما تسعى إلى تحقيقه بأكاذيبك.

327.استخدم الغموض. قد تخبر شخص ما بالحقيقة فيما يتعلق بأمر معين ولكنك تعطيه مثل هذه التفاصيل الغامضة بحيث تتركه في الظلام أكثر مما أنت تُنيره. التباين الشديد في الغموض هو الخصوصية الشديدة. تعمل الخصوصية على هذا النحو: يسألك صديقك سؤالًا بسيطًا يتطلب إجابة بنعم أو لا، ثم تبدأ في شرح مدته ساعة لا يبدو أن له بداية او نهاية. ما تحاول القيام به هو إغراقه في التفاصيل حتى لا تقوم بتنويره. يمكن أن يمر هذا النوع من الكذب بسهولة دون أن يتم اكتشافه لأنه في سلسلة الإجابات، سيكتشف بعض الحقائق أو عدة حقائق ويبدأ في الاقتناع بأنك تقول الحقيقة .

328.تلفيق التفاصيل. إن تقديم الكثير من التفاصيل يجعل الكذبة تبدو أكثر منطقية. عندما تعطي إجابة غامضة، فمن المرجح أن يشعر من يحادثك بأنك تتهرب من أسئلته وبالتالي يتابع استفساراته. ولكن عندما تقدم تفاصيل ملفقة، مثل عندما تكون مع صديقتك في غرفة في فندق، وعند عودتك إلى المنزل تخبر زوجتك أنك كنت مع رفيقك وتعطيها اسمه، شرط أن لا تعرف زوجتك رفيقك شخصياً، وتتواصل معه لتتأكد. وهكذا تخبر زوجتك أنكما كنتما في مطعم صيني وتحدد اسمه وتناولت دجاج وأرز وتذكر اسم الطبق الذي تكلفته مجرد 5 دولارات في المطعم، ولكنهم بالغوا في إضافة البهارات أو توصف انطباعك عن الطبق، وتقول بأنك ناقشت مشاكل صديقك مع صديقته، التي تركته لأنه خدعها كثيرًا... فمن المرجح أن تصدق زوجتك خيالك المفصّل.

تفوّق في الارتجال، وكن صانعاً ممتازاً للتفاصيل وبارعاً في اختلاق "الحقائق" الزائفة التي يمكن تصديقها على الفور.

329.خطّط لكذبتك واخفيها جيداً. خطط لكذبتك بشكل جيد. لكي ينجح أي شيء، يجب أن يكون هناك بعض التخطيط السليم الذي تم إجراؤه مسبقًا. كي لا تقع في شبكة أكاذيبك، ما تحتاج إلى التخطيط له مسبقًا هو القصة الكاملة التي ستنسجها حول كذبتك. لا تنتظر حتى يتم استجوابك لمعرفة قصتك. احصل على قصة قوية ونسخة ذو قابلية للتصديق، من البداية إلى النهاية حتى تتمكن من العمل عليها من البداية. تدرب على هذه القصة قبل أن ترويها للمرة الأولى حتى لا تتعثر وتقع في مصيدة أكاذيبك.

330. لا تشرك أي شخص آخر في قول كذبتك، أي أنه لا ينبغي عليك الذهاب لإخبار أي أحد بخدعتك حتى لو كان من أقرب المقربين إليك. بعد إختبار كذبتك الأولى بنجاح، قد تجد نفسك مترنحًا بالإثارة وتشعر بالرغبة في مشاركة نجاحك مع المقربين أو مع كاتمي أسرارك. إخبار خدعك للآخرين هو أسهل طريقة للوقوع في فخ. تعلم ألا تثق بأحد وأن تتمسك بأكاذيبك حتى آخر أنفاسك دون الاعتراف بأي شيء لأحد. عدم إشراك الآخرين في أكاذيبك يعني أيضًا أنه لا يجب تضمين أي شخص قد يخرّب غطاء قصتك. لأن صديقك سيبيعك بمجرد أن يتعرض لضغط الاستجواب.

331.دوّن الكذبة. السبب وراء القبض على الكثير من الناس وهم يكذبون هو أنهم لا يستطيعون تذكر الكذبة الأولى التي رووها، لذلك يستمرون في تغيير القصة. إذا كنت قلقًا من أنك لن تتذكر كل أكاذيبك، أو أن تخونك ذاكرتك،

احتفظ بدفتر ملاحظات وقم بتدوين الملاحظات لتنشيط ذاكرتك. تأكد من عدم وصول أي شخص آخر غيرك إلى كمبيوترك أو إلى دفتر ملاحظاتك لأنك لا تريد حقًا أن يضع أي شخص آخر يديه على كنزك الثمين من الأكاذيب.

332.قم بمواءمة لغة جسدك مع الكذب. في بعض الأحيان، يمكن أن تقول الشفاه شيئًا بينما يقول جسدك شيئًا آخر. كل شخص لديه بعض العادات أو السلوكيات التي تفضح كذبه، ربما قد تلمس أنفك أو تلعق شفتيك عند الكذب. مهما كان نوع سلوكياتك، عليك أن تكون مدركًا لها ومن ثم تجد طريقة للتأكد من عدم قيامك بها.

333.يجب أن تدرب نفسك على تجنب الإشارات غير اللفظية التي تفضح الكذب. على سبيل المثال، الشخص الذي يعتاد على الكذب غالبًا ما يقطع الاتصال البصري عند الكذب. مثل هذا الشخص لا يمكن أن ينظر في عين الآخر خلال كذبه عليه. إذا كنت تريد النجاح بالخداع، يجب أن تحافظ على قدر صحي من التواصل البصري مع الشخص الذي تكذب عليه. هذا لا يعني أنه يجب عليك التحديق في الشخص دون أن ترمش خلال حديثك معه لأن هذا سيكون محرجًا؛ ما يجب عليك فعله هو الاستمرار في اتصالك بالعين كما تفعل عندما تقول الحقيقة.

334.قم بإتقان المشاعر الصحيحة والتعبيرات والنغمات والصوت والكلمات ولغة الجسد عندما لا تشعر بذلك. فأنت تقوم بتدبير مجموعة معينة من الإجراءات أو تزييفها للحصول على النتيجة المرجوة. قد تضطر إلى التظاهر بالحزن أو التعاسة أو خيبة الأمل عندما لا يكون لديك ما يكفي لإقناع الناس بالاستسلام

لمطالبك. يُعدّ أخذ دروس الدراما أو المسرح طريقة ذكية لصقل مهاراتك في التلاعب.

335. تدرب على التحكم في عواطفك وأفعالك بينما تحاول إقناع الناس بفعل ما تريد. قد تضطر إلى البكاء أو الظهور مبتهجًا في ثوانٍ. سيتعين عليك تعلم كيفية طرح أعمال مختلفة وفقًا لمتطلبات الموقف.

336. إن إتقان فن استخدام عواطفك وتعبيراتك وأفعالك ولغة جسدك كما تشاء هو مهارة قيّمة لأي متلاعب. تذكّر: لا تدع الأشخاص الذين تنوي التلاعب بهم يعرفون أنك تأخذ دروسًا في التمثيل وإلا فأن أفعالك لن تتمتع بقدر كبير من المصداقية.

337. الغضب هو عاطفة أخرى يمكن استخدامها للحثّ على التلاعب العاطفي. بعض الناس هم صانعو سلام طبيعيون، يتجنبون المواجهات والصراعات بكل الطرق الممكنة. بمجرد أن تدرك أن ضحيتك من هذا النوع من الأشخاص، ستستخدم الغضب أو اللغة العدوانية أو ترفع صوتك أو حتى توجّه له عدة تهديدات. السر وراء هذا النهج العدواني هو إثارة الخوف وعدم الراحة حتى يتمكن من الاستسلام على عجل دون الحاجة إلى التفكير بالأمر. بمجرد أن يستسلم لمطالبك، فأنت الآن تتحكم به وبالتالي يمكن التلاعب به في أي اتجاه أو طريقة ترضيك. إستغل هذه الفرصة للحصول على ما تريده منه.

338. استخدم الغضب للتلويح بالحدة العاطفية الكافية والغضب لصدمة الشخص الضحية ودفعه إلى الخضوع. في الواقع أنتَ لستَ غاضبًا، ولكن أظهِر الغضب عند رفض طلب لك.

339. غالبًا ما تلجأ لاستخدام الغضب المتحكم فيه كتكتيك للتلاعب لتجنب المواجهة أو تجنب قول الحقيقة أو لإخفاء النية بشكل أكبر. غالبًا ما تكون هناك تهديدات قد تستخدمها بالذهاب إلى الشرطة، أو الإبلاغ الكاذب عن الانتهاكات التي ابتكرتها عمدًا لإخافة الضحية أو ترهيبها لإخضاعها.

340. الابتزاز والتهديدات الأخرى بالتعرض هي أشكال أخرى من الغضب والتلاعب الخاضعين للسيطرة، خاصة عندما ترفض الضحية الطلبات أو الاقتراحات الأولية من قبلك.

341. استخدم الغضب أيضًا كدفاع حتى تتمكن من تجنب قول الحقائق في الأوقات أو الظروف غير الملائمة. استخدم الغضب أيضاً كأداة أو دفاع لدرء الاستفسارات أو الشك. تصبح الضحية أكثر تركيزًا على الغضب بدلاً من تكتيك التلاعب بها.

342. كشكل من أشكال التلاعب العدواني، فإن برفع الصوت عالياً والتصرف بعدوانية، سوف تخضع الضحية لسيطرتك وتمنحك ما تريد. غالبًا ما يتم الجمع بين الصوت العدواني ولغة الجسد القوية مثل الوقوف أو الإيماءات المثيرة لزيادة التأثير.

343. كذلك يمكنك التصرف باهتياج أو عنف أو بطريقة استفزازية من اجل إثارة ردة فعل غاضبة، وهي طريقة معروفة باسم "الطعم". إذ عندما يتم شنّ حرب نفسية على شخص ما، يتم إجراء محاولات لإثارة ردود فعل ضارة بالضحية مثل الغضب. الغضب هو رد الفعل المفضل بسبب آثاره السلبية على صحة وجسم الضحايا مثل زيادة الأدرينالين ومستويات الكورتيزول وضغط الدم.

ويمكن أن يتم التلاعب بالضحية نفسياً أو تكييفها للتفاعل مع الغضب أو خداعها للاعتقاد بأن هذا يجعلها أقوى.

344. يمكنك أن تستخدم أسلوب مباشر مع من يهاجمك بعدوانية سلبية، لكنه بنفس الوقت يدعّي المثالية الملائكية. ببرودة أعصاب وبكل هدوء، تكلم معه بأسلوب قذر ووقح وسوقي وتحقيري ومُهين ولكن بشكل مبطّن ومتخفّي بنفس الوقت. وحاول أن يكون ذلك أمام جمع من الناس. عندها، سوقيتك وابتذالك ستُهين مثاليتهم المزيفة ولن يستطيعوا مواجهتك وسيكفّون عن مهاجمتك بعدوانية سلبية.

345. تذكّر أنك يجب أن تتحكّم في إظهار تقلبات المزاج. لا تدع المستهدف يعرف أبدًا الحالة المزاجية التي ستكون عليها عندما تصل إلى المنزل أو مركز العمل أو مكان اللقاء، سواء كان ذلك ستكون سعيدًا أو غاضبًا، فهي أداة مفيدة جدًا للحيوان المفترس داخلك. فذلك يخلخل توازن ضحيتك ويجعلها أكثر مرونة.

346. لا يمكنك أن لا تشعر بالهجمات اللفظية، ولكن يمكنك الشعور بالانزعاج في داخلك، ويكون من الصعب جداً معرفة على الفور الخطوة الفعلية التي أدلى بها المهاجم. ولكن عليك أن تميّز وتستخلص سريعاً بأنه هجوم لفظي مفاجأ عليك، أو أنه أسلوب الشخص الذي يتعامل معك. سريعاً قم بتقييم حجم الخصم وقوته والدوافع والأهداف عبر طرح هذه الأسئلة: ما مدى قوة ومهارة الشخص الذي يهاجمني؟ لماذا يحدث الهجوم؟ والسبب وراء ذلك؟ ما هو الهدف من هذا الهجوم؟ ماذا يحاول المهاجم أن ينجز؟

347. في مرحلة الهجمات اللفظية عليك، لا تكن دفاعياً، إسترخِ واغتنم هذه الفرصة لكسب الثقة والحصول على المعلومات. إستمع واكتشف ما يعني ويريد الشخص حقاً. استمر في إعادة فحص معنى الكلمات، التفاصيل والقضايا. راقب لغة الجسد. ففي بعض الأحيان يمكن أن يقول الناس شيئاً ما لكن هيئتهم وحركاتهم تشير إلى أمر مختلف.

348. عندما تتعرض للهجوم لفظياً يكون لديك عدة خيارات قبل قلب السلوك عليهم.

349. اخلق ذريعة واخرج من المنطقة عندما يكون المكان والزمان غير مناسبين للردّ. فمثلاً إذا قام زميلك بمهاجمتك بعدوانية وسلبية حول تقريرك، تبتسم، تترك الغرفة وتنسى فوراً.

350. إذا تمّت مهاجمتك، غيّر الموضوع وقم بتحويل التعليقات والمواضيع موضوع الخلاف.

351. عندما يسألك المهاجم أسئلة شخصية، اتبع أسلوب الإجابة المملة بطريق سردية مطولة مملة لقصة ما من الذاكرة، عندها لن يكرر المهاجم فعلته.

352. لا تعطي مهاجمك أي معلومة شخصية عنك يتصدى لها، بل تكلّم بالعموميات فقط.

353. في المرحلة الثانية من الهجوم اللفظي عليك، طبّق استراتيجية قلب السحر على الساحر، وإقلب السلوك عليهم، وابدأ بالهجوم اللفظي. فالمهاجمون اللفظيون يتلذذون ويستمتعون بالهجوم على ضحاياهم للشعور بالفوقية والتفوق على غيرهم. وهم ضعاف الشخصية، يلجأون الى العدوانية السلبية المموهة

بالسخرية والاستهزاء المبطّن كسلاح لهم وكواجهة تُخفي ضعفهم، وكاستجداء انتباه كي يتم ترويضهم كمَيلٍ منهم إلى المازوخية (المازوكية). واجبك أنت أن تحرمهم من الشعور بمتعة التفوق على الغير وتوجّه سلاحهم ضدهم وتعزّز ميلهم الى المازوخية.

354. وعليك أن تعلم بأن الهجوم اللفظي لا يحدث مباشرةً بالكلمات التي تُقال ولكن بنبرة الصوت وطريقة الكلام عبر التهكّم والاستهزاء، ويكون مباشرةً عبر استعمال الكلمات الجارحة، والنقد المستمر غير البنّاء، ومهاجمة سلوك وقيم ومعتقدات الشخص الآخر، والاستخفاف بذات وشخصية الآخر. ويكون الهجوم اللفظي أيضاً بتخييب الظن وإلقاء اللوم، أو بالمحادثة المشتتة عبر إخفاء معلومات أو إعطاء معلومات خاطئة، أو بالمعارضة اللاهادفة اللفظية وغير اللفظية، أو بممارسة لعبة الضحية كاللوم والتأفف والتذمر والأعذار والتبرير اللامقنع.

355. وقد تلجأ أنت إلى التلاعب بالهجوم اللفظي كأسلوب هجومي وليس فقط دفاعي، لكي تُقلّل من شأن ضحاياك وتُدنّي تقتهم بأنفسهم وتكدّر صفو هدوئهم حتى يسهل التلاعب بهم، فالأشخاص المتوترون والغاضبون فريسة سهلة للتلاعب.

356. إستخدم الهجمات الخفية لزعزعة استقرار الشخص وتجاوز الدفاعات النفسية للشخص أو تجاوزها. يمكن ترك الشخص الضحية غير متأكد أو غير واثق من كيفية الرد أو يتساءل عما إذا كان الهجوم الخفي متعمدًا.

357. إستخدم معلومات شخصية أو حساسة أو خاصة لزعزعة استقرار الضحية وجعله يشعر بالضعف وعدم الأمان. تُستخدم السمات المهينة أيضًا في الهجمات الخفية.

358. إستخدَم الاستعارات والكلام المجازي لمحاولة إخفاء التهديدات المختلفة أو استخدام كلمات غير واضحة في ارتباطها بطبيعة مهددة ومحاولة تقليل مخاطر التعرض أو الأدلة الجنائية.

359. إستخدم الكلام المجازي لتغيير أو التلاعب برؤية واقع الضحية. على سبيل المثال، يمكن استخدام الكلام المجازي لوصف وجهة نظر معينة حول الواقع أو المعتقد التي ليست الحقيقة الفعلية في محاولة للتلاعب بالشخص.

360. إستغل سلاح المواضيع المهينة والتهديدات غير المباشرة

361. قم باستخدام الكثير من المناورات اللفظية والتخطيط لإخفاء أو تقليل رؤية ووضوح التهديد المباشر. غالبًا ما تُستخدم الموضوعات المهينة لمنع الهدف من التقدم، وغالبًا ما تكون هذه هي الطريقة التي يتم استخدامها مع التهديدات.

362. لا يمكن للموضوعات المهينة أن تزعج الشخص فحسب، بل قد تكون مهددة أيضًا. يتم استخدامها لمهاجمة كرامة الأشخاص، وصورة الذات، واحترام الذات، والحثّ على التوتر، وغالبًا ما يتم استخدامها مع تكييف سلبي. يمكن أن يكون للتلميحات، على الرغم من أنها خاطئة، تأثيرات مختلفة على الفرد.

363. إن التلميحات بأن يكون الضحية شاذًا، أو مثليًا، أو مجرمًا، أو كاذبًا، وما إلى ذلك هو شكل من أشكال الهجوم على صورة الشخص الذاتية، والكرامة والنزاهة، واحترام الذات، ويمكن أن يسبب التوتر. أحد ردود الفعل التي يمكن

أن يشعر بها الضحية عند استهدافه هو الشعور "بالشعور بالذنب تجاه شيء ما".

364. هناك طريقة أخرى لاستخدام الموضوعات المهينة وهي محاولة إحراج الضحية أو إذلال الضحية بشكل متكرر، بسبب العلامات المرئية، مثل احمرار الوجه، أو بسبب الموضوع المهين الذي ينطوي عليه الأمر.

365. يمكن استخدام الموضوعات المهينة لوضع الشخص أو الضحية في موقف دفاعي أو دفاعي نفسي. بعض الأمثلة على استخدام موضوعات مهينة هو التلميح إلى أن الضحية مجرم أو متحمس للأطفال.

366. مثال على نمط الهجوم المستخدم في التحرش النفسي أو الحرب النفسية هو: الإيحاء بأن الهدف مجرم أو شاذ جنسيا للأطفال لوضع الهدف في موقف دفاعي. تتبعها تهديدات للحث على القتال أو الهروب أو لإثارة الخوف.

367. مارِس الابتزاز العاطفي. الابتزاز العاطفي هو أحد أشكال الألعاب النفسية، ويحدث خلاله استخدام منظومة من التهديدات وأنواع مختلفة من العقاب يوقعها شخص ما على آخر قريب منه في محاولة للسيطرة على سلوكه".

368. "يتضمن الابتزاز العاطفي عادةً شخصين تجمع بينهما علاقة شخصية قوية، أو علاقة حميمية (الأم والابنة، والزوج والزوجة، والشقيقتين، الأصدقاء المقربين)." وعند التعرض للابتزاز العاطفي "يصبح الضحية رهينة عاطفية للآخر".

369. إن "الابتزاز العاطفي" هو أحد أشكال التلاعب القوية التي قد تقوم خلالها مع شخص تربطه بك صلة قوية بتهديده، بطريقة مباشرة أو غير مباشرة،

بالعقاب إذا لم تحصل على ما ترغب به. حيث تكون على علم بنقاط ضعف ضحاياك وأدقّ أسرارهم.

370. قد ينجح الابتزاز العاطفي مع الذين تربطك بهم علاقات قوية ويرغبون هم في تعزيز هذه العلاقات وإنقاذها، مثل الآباء أو الشركاء أو الرؤساء أو الأزواج. إستفد من معرفتك القوية بهم للفوز بإذعانهم لك. إكتشف ما الذي يرغب به الضحية حقاً، هل هو الحب، أو الدعم، أو تأكيد الهوية، ثم هدّد بالتوقف عن قيامك بذلك أو سلبه إياها، أو قد تجعله يشعر بأن عليه أن يثبت لك استحقاقه لهذه المكافآت (الحلوى) التي تقدّمها أنت له. وبالتالي تسقط ضحيتك في نمط يجعلك تتحكم في قرارته وسلوكه ويصبح أسيراً للضباب النفسي الذي تخلقه حوله.

371. مارس التحفيز. من الضروري أن تعرف ماذا يحفّز الآخرين. بمعرفة ذلك، تكتسب القوة الضرورية لكيفية تحفيز الآخرين لفعل ما تريد. التحفيز هو الحجر الأساس للتلاعب والإقناع. إجعلهم يرغبون في القيام بذلك. وإظهر لهم كيف سيستفيدون من ذلك ومدى سهولة القيام به. لأن الأشخاص لا يقومون بأي أمر لا يعطيهم أي مكافأة ولا يرتدّ عليهم بالخير. وهم دائماً يريدون أمراً ما مقابل جهودهم ووقتهم ومالهم وطاقتهم.

372. من أجل تحفيز أي شخص، يجب أن تقدّم له نوعاً من المكافأة. هذه المكافأة يجب أن تكون شيئاً يحتاجه أو يرغب به. ويجب أن تحمله على أن يعمل جاهداً للحصول عليها.

373. عند ممارسة التحفيز، فإن التلميح والايحاء هما السبيلان الوحيدان. إجعله يرى بأنه يمكنه الحصول على ما يشتهي عبر إرضائك أو فعل أمرٍ لك، أو اجعله يتوقع ويحلم في الحصول على اللذة عبر إرضائك. إلعب على مخيلته دون أن تكون واضحاً ومباشراً في ذلك. ولمّح له بأن الأمر أسهل مما هو عليه ولا يتطلّب أي جهد، لأن الناس بطبيعتهم يكرهون بذل الكثير من الجهود الصعبة لينالوا ما يريدون، وعادةً يتنازلون عنها ليتوجهوا إلى الأسهل، فيما عدا بعض الفئة القليلة.

374. أنت تحتاج لربط نفسك بفكرة "المكافأة" عندما يفكر بك الشخص المستهدف (الضحية). ليس من الضروري أن تقدّم هذه المكافأة بالفعل، ولكن فكرة ارتباطك بشغف "المكافأة" تكفي. ولكن في البدء عليك أن تقدّم في البدء بعض الخدمات والمكافآت الصغيرة كنوع من الطعم اللذيذ والشهيّ للفريسة، وعندها ستبتلع السمكة الطعم، ويصبح الانطباع عنك في تفكيره مرتبط ب "المكافأة". ويصبح الضحية مستعداً ومحفّزاً لفعل لك ما تريد حتى لو لم تقدّم له أية مكافأة في المقابل. سيقع تحت سحر تعويذتك، وسيريد المزيد من هذه المكافآت ويريد إبقاءك حوله للحصول على المزيد من الشعور المُريح الذي تمنحه اياه.

375. استخدم الرشوة والمكافأة للحصول على مآربك. يمكنك أن ترشي الشخص بمكافآة ليست مكلفة أو ثمينة. يمكنك أن تطلب من صديقك المساعدة في المذاكرة من أجل اختبار ما، وأن تعرض عليه توصيلة إلى الجامعة في المقابل، حتى لو كنت قد أوصلته من قبل ولم يكن الأمر مهمًا.

376. عند استخدام تقنية الرشوة: أولاً، اكتشف ما يريده الشخص وحاول أن تمنحه إياه. إذا كان صديقك معجب بالشابة الجديدة في المؤسسة، فعُده أنك ستحاول الحصول على رقمها إذا فعل لك ما تريد. ثانياً، لا توضح أنك تقدم الرشوة. فقط اجعل الأمر يبدو وكأنك تريد فعل شيء لطيف لهذا الشخص في المقابل. أو عندما تحتاج خدمة من صديق لك، قبل أسبوع من طلبك الخدمة، أغدِق عليه اهتمامك، كن لطيفاً معه، وقدّم له خدمات صغيرة، وحاول أن تلمّح له كم هو صديق رائع.

377. إذا كنت تخطط لسؤال مديرك عن بضعة أيام إجازة من العمل، فاستعد مسبقًا للعمل بضع ساعات إضافية قبل أن تسأله، خاصةً إذا كان هذا وقتًا مزدحمًا ومن المحتمل أن يرفض طلب إجازتك. اعمل لساعات إضافية وتأكد من أنه يعلم بذلك. ثم تابع طلب الإجازة ببراعة. إذ يكاد يكون من المستحيل أن يرفض طلبك.

378. أثناء استخدام التحفيز، لا تدع ذلك يظهر على أنه ابتزاز عاطفي وإلا سيعود بنتائج عكسية. الفكرة هي عدم السماح للشخص الآخر بمعرفة أنك تتلاعب به لكي يتصرف بطريقة معينة. دعها تظهر بينما تحاول بصدق مساعدة الشخص الآخر عن طريق الخروج عن طريقك. تعمل هذه التقنية بشكل جيد لأن الشخص الآخر يدرك الفائدة الواضحة في البداية وبالتالي يشعر بأنه مقتنع بالاستسلام.

379. مارس الإطراء والتملّق. يعمل هذا التكتيك مثل السحر إذا قمت به بشكل صحيح.

380. إن الكلمات المادحة والرنّانة لديها القدرة على تحريك قلب أي شخص، ولكن النوايا الكامنة وراء هذه الكلمات قد لا تكون نبيلة دائمًا.

381. التملق هو سلاح هجوم لإقناع الناس بتحقيق أجندتك الشخصية. لجعل هذا أكثر فعالية، اجعل إطراءك محدداً. على سبيل المثال، بدلاً من قول "كان عرضك التقديمي جيدًا حقًا اليوم"، قل، "لقد أحببت السهولة التي تعاملت بها مع الاعتراضات" أو "أحببت عباراتك الختامية."

382. استخدم الإطراء كوسيلة للتأثير على أفكار الآخرين وسلوكياتهم. الإطراء هو أحد أبسط أدوات المناور وأكثرها فعالية. الإطراء فعال في حصولك على ما تريده من الشخص المستهدف وحمله على فعل ما تريد لأنه يناشد الصورة الذاتية المثالية للضحية التي هي صورته عن الكمال الخاص به التي يمتلكها عن نفسه ويخلقها في ذهنه من أجل تجنب مواجهة التعاسة التي تأتي مع مواجهة عيوبه، وفي تحرّق منه للشعور بالاستحقاق الذاتي.

383. قم بتضخيم غرور الضحية وصورته الذاتية بما يتجاوز النسب المعقولة. فيصبح أكثر ليونة تجاه أي مطالب قد تطلبها منه .

384. في المرة القادمة التي تحتاج فيها إلى شيء ما من شخص ما، حاول اللعب بلطف. حاول اكتشاف ما يعجبه في نفسه، ويريد لفت الانتباه إليه. ثم اجعله يشعر بالرضا عن نفسه. كن حذرًا، إذ يجب ان تبدو صادقاً في إطرائك له ولا تثير اي شعور بالشك تجاهك.

385. قنبلة الحب هو محاولة للتأثير والسيطرة على الشخص من خلال إظهار الاهتمام والمودة والقصف بالهدايا والاهتمام المبالغ به والمديح والقصف

بالاتصالات الهاتفية والرسائل النصية وما إلى ذلك. يمكن استخدام هذه التقنية بطرق مختلفة ولأغراض إيجابية أو سلبية.

386. إن قنبلة الحب هي شكل خطير من أشكال التلاعب العاطفي حيث تستخدم الإيماءات الكبيرة والهدايا وتصريحات الحب لكسب ثقة ومودة الضحية. ويستغرق بناء الاتصالات الصادقة والصحية وقتًا.

387. أثناء قنبلة الحب، تمنح المودة والإيماءات الكبرى وإعلانات الحب خلال وقت قصير من لقاء الشخص ودون معرفة الشخص الآخر بشكل كامل ومتعمّق.

388. إن جزءًا من خطورة تقنية قنبلة الحب هو مدى روعة شعور المتلقي في البداية، فأنت تحرّك علاقتك بالضحية إلى الأمام بسرعة البرق، وتتخطى عملية التعرف عليه فعليًا. في الواقع، هو لا يحبك على الإطلاق، ولكنه يحب الفكرة بشكل عام، وبمرور الوقت ستنهار هذه الصورة الخيالية حتماً.

389. قنبلة الحب هي علاقة قصيرة الأمد، وبمجرد أن تعتقد أنك كسبت ثقة وعاطفة الضحية، فسوف تنسحب.

390. في بعض الحالات، يمكن أن يكون لتقنية قنبلة الحب عواقب مالية بالإضافة إلى إحداث فوضى في الحالة العاطفية للضحية، حيث أنك قد تسحب عواطفك بقسوة وبسرعة، وقد يكون هذا ضارًا بشكل خاص للضحية إذا كنت قد شغلتَ بالفعل مساحة كبيرة في حياة الضحية لدرجة أنه أصبح بعيدًا عن الأصدقاء والعائلة، أو إذا أقنعته بالاستثمار المالي في العلاقة.

391.في تقنية قنبلة الحب، أنتَ تُغرق الشخص الآخر بالاهتمام والمودة والإطراء والمديح، وتخلق بشكل أساسي هذا السياق حيث يشعر وكأنه قابلت توأم روحه وبلا مجهود.

392.يتسم تكتيك قنبلة الحب بالاهتمام المفرط والإعجاب والمودة بهدف جعل المتلقي يشعر بالاعتماد على ذلك الشخص والالتزام به.

393.القصف بالهدايا: غالبًا ما تتضمن تقنية قنبلة الحب إيماءات مبالغ فيها، مثل إرسال هدايا غير مناسبة إلى مركز عمل الضحية مثل عشرات الباقات من الورد بدلاً من واحدة، أو شراء تذاكر سفر باهظة الثمن لقضاء عطلة، ولا تتقبّل رفض هداياك أو عروضك ولا تقبل بالرفض كإجابة.

394.القصف بالمديح: يتوق الجميع إلى الإعجاب، لكن الثناء المستمر يمكن أن يجعل رأس الضحية يدور. تتضمن بعض العبارات الشائعة التي قد تستخدمها ما يلي: "أحب كل شيء عنك." أو "لم أقابل أبدًا أي شخص مثالي مثلك." أو "أنت الشخص الوحيد الذي أريد قضاء الوقت معه."

395.القصف بالمكالمات الهاتفية والرسائل النصية: تتصل بالضحية وتقوم بإرسال الرسائل النصية إليه في الصباح الباكر وكل ساعة على مدار الساعة وحتى خلال الليل، وتُرسل إليه عبر وسائل التواصل الاجتماعي على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، لدرجة أن الاتصال أحادي الجانب يصبح ساحقًا بشكل متزايد.

396.في تقنية قنبلة الحب، أنت تريد انتباه الضحية الكامل وتمضية كامل الوقت معه.

397.حاول إقناع الضحية بأنكما توأم روح: أخبره بأنك لطالما حلمتَ به أو رأيته في الحلم خلال نومك، لكي تُضيف لمسة روحانية إلى لقائكما وعلاقتكما، قد تقول بعض الأمور الأخرى مثل: "لقد ولدنا لنكون معًا." أو "إنه القدر الذي جعلنا نلتقي." أو "أنت تفهمني أكثر من أي شخص آخر." أو "نحن توأم روح."

398.في تقنية قنبلة الحب، أطلب الالتزام الآن: إضغط على الضحية لتسريع الأمور ووضع خطط كبيرة للمستقبل. أذكر أمور مثل الزواج أو الارتباط والتخطيط للمستقبل عندما لا تعرفا بعضكما البعض إلا لفترة قصيرة.

399.في تقنية قنبلة الحب، عندما يحاول الضحية إخبارك بأن تتباطأ في تطور العلاقة أو أنه غير مستعد للعلاقة الجدية أو الارتباط بسرعة، واصل محاولة التلاعب به للحصول على ما تريد من خلال اللعب على وتر الشعور بالذنب لديه، فقل شيئًا مثل " لقد اعتقدت أن لدينا شيئًا مميزًا" أو "اعتقدت أنك مختلف، لكنك مثل أي شخص آخر."

400.في تقنية قنبلة الحب، يفقد الضحية الإحساس بالذات لأن الأشياء الصغيرة تتم إدارتها من أجله ويمكن أن تكون هذه الأشياء الصغيرة أي شيء من طريقة لباسه إلى طريقة تقديمه لنفسه. ولكن يمكن أن يكون أيضًا نوع النكات التي يُسمح له بإخبارها علنًا أو نوع الشخص الذي تريده أن يكونه.

401.خلال قنبلة الحب أشعِر الضحية بالرضا، أشعِره بأنه مميز، ومطلوب، ومحبوب، وذو قيمة، وجدير، وهي جميع المكونات التي تساهم في زيادة احترام الذات لدى الشخص.

402.في البداية، إجعل كل شيء يبدو مثاليًا، وربما مثاليًا جدًا. قد يعتقد الضحية أنه وجد شخصًا ليس مهتمًا به فحسب، بل يهتم به أيضًا بالاهتمام، والحب، والهدايا، وما إلى ذلك، مثل كل التحقق والتأكيد الذي كان ينتظره. ولكن بعد ذلك، قد تتحول علاقته لاحقًا إلى شيء لا يعرفه حتى.

403.إسعَ إلى الحصول بسرعة على عاطفة واهتمام شخص تتابعه عاطفيًا من خلال تقديم صورة مثالية عن نفسك. يكون الغرض العام من ذلك تعزيز غرورك من خلال اكتساب القوة على أولئك الذين تلاحقهم.

404.في تقنية قنبلة الحب، إجعل من الصعب على شريكك ترك العلاقة وقدّم اعتذارات باهظة أو إيماءات حب كبيرة في محاولة لإقناع الضحية بالبقاء.

405.قدّم الضحية إلى الأشخاص المهمين لك في وقت مبكر مثل الأطفال أو العائلة أو الأصدقاء المقربين بسرعة بعد اللقاء به. إجعل الضحية يشعر أن العلاقة تزداد جدية بسرعة كبيرة.

406.أعِد صياغة نفسك لتكون من يعتقد أن الضحية يريدك أن تكونه. حاول عمدًا أن تتحول إلى تطابق مثالي لما في مخيلة الضحية من خلال الموافقة دائمًا على كل ما يقوله أو كل ما يريد القيام به. قل وتصرف بالضبط كما يرغب منك الضحية أو يرغب بسماعه. قم بمحاكاة اهتمامات وهوايات الضحية فتشاركه إياها لتُشعره بأنكما توأم روح وأنه من المقدّر لكما أن تلتقيا وأنكما تفهمان بعضكما البعض وتتشاركان الاهتمامات والهوايات.

407.في تقنية قنبلة الحب، إعترف المتلاعب بحبك وقل "أحبك" بسرعة كبيرة وخلال فترة قصيرة بعد لقائك بالضحية، وذلك في غضون أيام أو أسابيع.

408.تحيّز التأكيد هو الميل للبحث عن، وتفسير، وتذكُّر المعلومات بطريقة تتوافق مع معتقدات وافتراضات الفرد، بينما لا يولي انتباهًا مماثلًا للمعلومات المناقضة لها. هو نوع من الانحياز المعرفي والخطأ في الاستقراء. يُظهر الأشخاص هذا الانحياز عندما يجمعون أو يتذكّرون المعلومات بشكل انتقائي، أو عندما يفسّرونها بطريقة متحيّزة. يكون تأثير ذلك أقوى في المسائل المحكومة عاطفيًا والمعتقدات الراسخة بشدّة. يميل الأشخاص أيضًا إلى تفسير الأدلة الغامضة بشكل يدعم موقفهم الراهِن.

409.يختار الأشخاص للايمان والاعتقاد بأمر ما، ثم يفتشون عن التأكيدات حولهم ليدعموا إيمانهم بقضيتهم. وبالمقابل فهم يتجاهلون أو يرفضون أية معلومة تندرج في سياق مضاد لهذا التحيّز. ولذا من الصعب تغيير فكر أي شخص. فهم بالعادة يتعلقون بمعتقداتهم وأفكارهم مع القليل من التغيير، ويكرهون أن يتمّ تحدّيهم أو إخبارهم بأنهم على خطأ، وسيجدون الكثير من الطرق ويقترحون للأدلة لإثبات أنك من هو على خطأ وليس هم.

410.في حالة الاتصال أو مراسلة شخص ما، وعدم تلقي أي رد، يفترض معظم الناس أن المتلقي مشغول، لكن الأشخاص الذين يعانون من تدني احترام الذات يستخدمون التحيز التأكيدي ليقرروا أن الشخص يجب أن يكون يكرههم. لقد فكروا بالفعل في ذلك مسبقًا، ونقص الاستجابة ببساطة "يؤكد" هذه الفكرة المسبقة.

411. يمكن أن يؤدي تحيّز التأكيد أيضًا إلى الإضرار بالعلاقات الرومانسية إذا اعتقد شخص ما أن شريكه يخونه. أي تفاعل، إيجابي أو سلبي، هو الآن "دليل" على صحة نظرية الخيانة.

412. عليك أن تستغل تحيّز التأكيد لصالحك في عملية التلاعب النفسي. إذا كنت تعلم أن هناك من يؤمن بأمر قبيح أو مهين عن نفسه، يمكنك الاستمرار في إظهار الدليل له الذي يؤكد إيمانه بذلك بغرض إيذائه.

413. يمكنك أيضًا حمل شخص ما على الإعجاب بك من خلال التأكيد دائمًا على تحيزاته والتظاهر بأنك تتفق معه. كما يمكنك اللعب على التحيّز التأكيدي لشخص ما بإقناعه بأنه على حق لكسبه لجهتك خلال الإقناع. يمكنك حتى استخدام هذه اللعبة النفسية في التحكم بالعقل من خلال التأثير على كيفية تفكير الأشخاص، وتحويل الناس إلى ما تريد باستخدام تحيزاتهم الخاصة.

414. من بين الأمثلة على تحيز التأكيد والتحيز للمعتقدات، هو ميل الأشخاص للإعتقاد بالأبراج وبعلوم الطاقة، وبالتالي عليك ان تستغلّ هذه النقطة لصالحك، فإذا عرفتَ بأن الشخص الهدف يتأثر بالأبراج، فإعكس ذلك عليه، واستفسر مسبقاً عن تاريخ ميلاده وبرجه، فإذا عرفتَ برجه، قم بالتقصّي عما ينسجم معه. مثلاً إذا كان من برج الحمل، وحسب علم الأبراج ان نسبة التوافق أكبر هي مع برج الميزان، عندها قم بالادّعاء بأنك من برج الميزان واحتفل بعيد ميلادك في تشرين الأول وتقمّص شخصية برج الميزان، وستصبح توأم الروح للشخص الهدف، وحين ذلك يسهل إغواؤه .

415.ومثلاً، إذا كان الشخص يتابع التوقعات اليومية للأبراج، فاقرأ التوقع اليومي لبرجه، وذلك حسب المنجّم الذي يتأثر به هدفك، فإذا قال برجه اليومي بأن اليوم سيلتقي بتوأم الروح أو أن العاطفة في ذلك اليوم جيدة، فتقرّب منه في ذلك اليوم فسيأخذ ذلك على أنك إشارة جيدة له، وإذا قال برجه أن هناك علاقة عمل ناجحة ستبدأ اليوم، فاعرض عليه مشروع عمل فيوافق سريعاً. إفعل ذلك واستخدم واستغل موضوع الأبراج للتلاعب بالشخص الآخر، طالما ذلك يخدم أغراضك مع الشخص المستهدف.

416.كذلك الأمر بالنسبة لمن يتأثر بعلوم الطاقة أو الفينغ شوي Feng Shui، فيمكنك أيضاً أن تستغل ذلك إلى صالحك، فإذا أردتَ أن تُضايقه ضع وروداً يابسة في مزهرية داخل الغرفة التي يتواجد فيها، أو بعض التحف من الأصداف البحرية داخل فترينة عرض زجاجية أو تمثال لحيوان أو طير محنّط، فيأخذ ذلك على أنها إشارات طاقة سلبية. أما إذا أردتَ أن تتقرّب منه، وتُقنعه مثلاً بجدوى ونجاح المشروع الذي تعرضه عليه، فركّز على أن تملأ مكان إجتماعكما بإشارات طاقة إيجابية، مثل تمثال من النحاس وغلوب إضاءة من الملح البحري، أو تحف فخارية ونباتات خضراء، فيشعر عندها بالراحة وبالطاقة الإيجابية وتكون بذلك تتماهى مع شخصيته.

417.الانحياز للمصلحة الذاتية: يميل الأشخاص عادةً إلى أن ينسبوا نجاحاتهم إلى مهاراتهم ومواهبهم الداخلية، ومن ثم إلقاء اللوم على فشلهم على الظروف الخارجية. هذا ما يندرج تحت تحيز الخدمة الذاتية أو الانحياز للمصلحة الذاتية. إنهم لا يحبون لوم أنفسهم على فشلهم. بل يصرّون على أنهم قادرون

على تقديم الأفضل ومتى يقصّرون عن القيام بذلك، فهذا خطأ شخص آخر. على سبيل المثال، الطالب الذي يَعزي الدرجات الجيدة التي حصل عليها في الامتحان إلى ذكائه والوقت الذي يمضيه في الدراسة، والدرجات الضعيفة إلى ضعف المدرس وعدم قدرته على التدريس وأسئلة الاختبار غير المنصفة، فهذا يمثل الانحياز للمصلحة الذاتية.

418. يمكنك استخدام التحيز للخدمة الذاتية لجعل الناس ينقلبون ضد بعضهما البعض. هذا مفيد للغاية في الألعاب النفسية. تستطيع إقناع ضحيتك المستهدفة بأن الشخص الآخر فظيع، وبأن الشخص الآخر هو السبب في فشل ضحيتك المستهدفة، إفعل ذلك عبر الايحاء وبعبارات مبطنة أو بتعابير مخفيّة ومعبّرة في الوجه، ومع تكرار الايحاء بالفكرة وزرعها في عقل هدفك، ينقلب هدفك عليه. إن تحويل تحيز خدمة الذات ضد شخص ما يمكن أن يجعل أعداءك ينهارون حقاً عبر هذه الألعاب النفسية.

419. إستغلال تحيّز التواضع. تحيز التواضع هو النقيض المباشر لتحيز الخدمة الذاتية. إنه التحيز حيث يعتقد شخص ما أن إخفاقاته هي خطأه هو، بينما نجاحه يأتي بفضل الآخرين أو عن طريق الحظ. من المرجح أن يتبنى الأشخاص الذين يعانون من تدني احترام الذات، هذا النوع من التحيز في تفكيرهم.

420. إذا التقيت بشخصٍ لا يتفاخر أبدًا وينسب كل نجاحه إلى مصادر خارجية، يمكنك معرفة أنه شخص يعاني من تدني احترام الذات ولديه رأي متدنّي في

قدراته. يمكنك الاستفادة من ذلك واستغلال افتقاره إلى احترام الذات. قم بتقديم دفعة قوية للأنا عنده كمكافأة لتحفيزه، فامدحه وانفخ الأنا فيه كفقاعة.

421. إن حمل الناس على التحول من تحيز الخدمة الذاتية إلى تحيز التواضع طريقة جيدة لشن الحرب النفسية والسيطرة على عقل شخص ما. يمكنك بشكل أساسي التخلص من احترام الذات لدى شخص ما، وتخفيضه من شخص يتمتع بثقة عالية إلى شخص آخر بلا ثقة على الإطلاق. يمكن لهذا الشكل الجميل من الإساءة العاطفية أن تدمر الشخص بشكل فعال. يمكنك أن تصبح ملكًا لضحيتك بمجرد أن تقلل من تقديره لذاته وتُزيل إيمانه بقدراته ونجاحه.

422. استغل تحيّز الخطأ والصواب. يميل الناس لرؤية أنفسهم تحت ضوء أكثر إيجابية من الآخرين. يفترضون أن الآخرين قد أخطأوا لأنهم فاشلون ولا قيمة لهم، بغض النظر عن العوامل الخارجية التي قد تؤثر على سلوكياتهم.

423. لا يحب الناس أن يفكروا بشكل متواضع في أنفسهم ويميلون إلى تبرير أفعالهم، لكنهم يطبقون هذه المعايير نفسها على الآخرين بشكل أكثر تشددًا. هذا التحيز يجعل الناس يحكمون على الآخرين بقسوة أكثر مما يحكمون على أنفسهم .

424. يمكنك استخدام تحيز الخطأ والصواب لكسر احترام الذات لدى الآخرين وجعلهم يشعرون أن كل ما يفعلونه هو خطأهم. إنه أحد مفاتيح الإساءة العاطفية. إنها أيضًا طريقة رائعة لاستخدام التلاعب النفسي للتغلب على من يرتكب خطأ. يمكنك أن تُقنع طاقم فريق بكامله بأن الشخص الذي ارتكب خطأً بسيطاً لا يهتم بصالح الفريق وهو كذلك غير كفؤ وكسول وغير كفء.

425.استخدم التجاهل التكتيكي المُخطَّط في الردّ على سلوك يسعى صاحبه من خلاله إلى لفت الانتباه أو الحصول على رد فعل من الآخرين. ويشيع استخدام هذه الاستراتيجية "لفت الانتباه" عندما يكون الشخص، الذي يصدر عنه سلوك يسعى من خلاله للفت الانتباه، سيسعده تلقي أي رد فعل من الآخرين، حتى لو كان سلبيًا. ومثال على ذلك، السعال أو إحداث صوت عالٍ على نحو مفرط من أجل كسب تعاطف الزملاء في العمل، أو الأحباء، أو الأصدقاء، الأمر الذي يعتبره هذا الشخص اهتمامًا مرغوبًا فيه.

426.إن نجاح التجاهل التكتيكي في التلاعب النفسي يشترط أن لا تعكسَ أية علامة خارجية توضح أنه قد أدركتَ سلوكًا يحاول فيه صاحبه توسّل الاهتمام، مع البقاء واعياً بالسلوك، ومراقبة الشخص الذي أصدره، وتحليل السلوك لمعرفة الرسالة التي يحاول الشخص الذي أصدر السلوك توصيلها. وهذه الرسالة (وهي الحاجة إلى الاهتمام أو تلقي رد فعل معين) تتطلب منك اتخاذ رد فعل معين، وباعتمادك التجاهل التكتيكي تكون قد حرمته من متعة الحصول على الاهتمام الذي يستجديه. ومثال على عدم القيام بأي علامة خارجية، لا تقم بأي اتصال بالأعين، أو لا تقم بأي استجابة لفظية أو بدنية، أو ركّز في النظر في شاشة هاتفك الخلوي، أو ركّز في العمل على شاشة كمبيوترك.

427.تسلّح بالخطيئة الثامنة. من بين الأسلحة اللاأخلاقية التي قد قد تستعملها ضد ضحاياك، هو سلاح الخطيئة الثامنة. إن الخطايا السبع المميتة هي

الغرور، والجشع والشهوة والحسد والشراهة والغضب والكسل. أما الخطيئة الثامنة فهي استغلال الخطايا السبع ضد الخصوم.

428. فمن خطيئته الغرور، عزّز من غروره وشجعه على التباهي وإمدحه وأعطه مجاملات. اجعله أكثر اعتماداً عليك. ساعده على إلحاق الأذى بنفسه بداعي الكبرياء: ما عليك سوى مساعدته على الاستمتاع بغروره. جامله، إمدحه، أكّد له أنه يتصرف بتواضع لمصلحته الخاصة. ساعده على التباهي. عزّز اعتقاده الفطري أنه معصوم من الدمار. إقترح عليه أن يستغل المخاطر والفرص التي لديها عنصر خطر حقيقي.

429. ومن خطيئته الجشع، عزّز من جشعه واقترح عليه أنه يجب ان يمتلك اكثر ويحمي ما يمتلكه وأكثِر من مقارنته بالآخرين وما يملكوه. يجب أن تعلّمه شراء أكثر مما يريد أو يحتاج. عزّز فكرة أنه بحاجة لحماية كل ما يملك. إشغله بفكرة أنه لا يمكن أبداً أن يكون لديه ما يكفي من الأشياء وأنه كلما امتلك أكثر كلما كان أكثر سعادة. بيّن له كم يملك جيرانه وكم يجعلهم ذلك سعداء.

430. ومن خطيئته الشهوة، شجعه على ذلك، إذ تؤدي الأعمال الشهوانية الى الاستهانة بالنفس والشعور بالذنب وتدفعه الى ما بعد الحافة. الشهوة هي ضعف في جوهر النفس، والشهوة ليست كذلك متعة حقيقية، ولكن محاولة فاشلة للتخلص من الألم. الشهوة هي بسبب الحرمان والشعور بالذنب واحتقار الذات. السلوك الشهواني غالباً ما يكون مُذلّاً ومهيناً للإنسانية، وبالتالي شجّع الشهوة في الذي تريد أن يعاني. في أكثر الأحيان، تؤدي الأعمال الشهوانية

إلى الشعور بالذنب والاستهانة بالنفس. من الحكمة تشجيع الشهوة لدى من ترغب في دفعه إلى ما بعد الحافة.

431. أما خطيئة الحسد، فتشجعها بجعله يعرف مدى غيرة الآخرين وأبقه في حالة الشراء للأشياء في سباق نحو السعادة. علّمه أن الحسد هو الدافع الذي سيجلب الناس حيث يريدون الذهاب. دعه يعرف مدى شعور الآخرين بالغيرة من، أبقه في حالة الشراء خشية أن يخسر في السباق نحو السعادة. الناس يريدون إنفاق المال على الرغم من أنهم خائفون، ساعدهم على الشعور بالقوة والخلود. مكّنهم من امتلاك الأشياء.

432. وفي خطيئة الشراهة، حثّ هدفك على الشراهة، ووفّر له أفضل وأحدث السُبُل للإدمان، وساعده على إنفاق موارده على أشياء فارغة، أظهر آلامه للآخرين. الشراهة هي شكل مثالي لقتل النفس، تفتيت العقل وجعله ضعيفاً. أما بالنسبة لنفسك، فتجنب الإفراط في القيام بكل شيء باستثناء تجميع الطاقة لتنفيذ خططك الخاصة ولكي تعيش حياتك الخاصة. الناس يعانون من الخَدَر، ساعدهم على أن يصبحوا خَدرين. ساعدهم على شراء أكبر السيارات والمنازل. إجعلهم يعتمدون على الأجهزة الخارجية، وأكّد لهم بأن الوضع يتطلّب ذلك.

433. وفي خطيئة الغضب، ساعد الآخرين على أن يرموا أنفسهم في نوبات الغضب، وإلقاء اللوم على الآخرين، فهذا يجعلهم أسهل في الاستغلال والتلاعب. ساعد الآخرين على الغضب، خاصة مع أنفسهم وحياتهم، ساعد الناس على التمسك بالاستياء وعلّمهم طرق غير فعالة للتصرف بداعي الكراهية، فهذا سيؤدي إلى كل من الاضطرابات العقلية والجسدية. علّمهم إلقاء

اللوم على الجميع إلا أنفسهم لحياتهم الفارغة والبائسة. وهذا يجعلهم أكثر عجزاً مما هم عليه. علّمهم كيف يرتمون لنوبات الغضب، وساعدهم على أن يشعروا بالعار والذنب. هذا يجعلهم أسهل في الاستغلال والتلاعب.

434.وفي خطيئة الكسل، علّمهم كيفية العمل بجدّ عبر تكرار المزيد من العمل، ضاعف جهودهم المضللة تجاه الكسل الحقيقي، علّمهم أن يتمنوا فقط. عزّز العادات التي لا تعمل، والروتين الممل، وقدّم لهم خططاً جاهزة تُرهقهم لاحقاً. الكسل ليس أكثر من عمل غير فعال. بغضّ النظر عن الجهد الذي يبذلوه، فهم كسالى. عقولهم مسدودة بالبديهيات والمعتقدات. علّمهم كيفية العمل بجدّ من خلال عمل المزيد من الشيء نفسه. بيّن لهم كيف أن جداولهم وروتينهم هي علامات التزامهم الحقيقي للنجاح والسعادة. أُطلب منهم شراء كل شيء يجعل الحياة أسهل لهم، ولكن على وجه اليقين لا تدعهم يفكرون، وإلا سوف يمنعهم هذا من إنفاق المال على شراء الأجهزة الذكية.

435.أُتقن بدهاء فن "تدوير الزوايا" و"تربيع المستطيلات" إذا أمكن، وتدوير الزوايا هو مصطلح يُستعمل للإشارة إلى حلّ مشكلة أو معضلة أو حالة مستجدة وطارئة بهدف تنفيس الاحتقان أو تأجيل الأزمة العابرة، وتحوّل إلى نهج سياسي في التعاطي مع القضايا والنزاعات والأزمات المستعصية. وهو بمجمله رياء وتزوير الحقائق وتدليسها. غيّر في الموقف في لحظته الراهنة، وأتركه مفتوحاً على كل الاحتمالات في التفسير، ولها أطر مطاطيَّة رخوة. بالمجمل إنها تشير الى تغيّر ما يحدث في موقف هذه الجهة أو تلك.

436.تدوير وتنعيم الزوايا في أي مسار هي مهنة حياة مستدامة، وفعل يومي وساعاتي لا ينقطع.

437.لتطبيقك فن تدوير وتنعيم الزوايا إمتلك المعرفة والحنكة والحيلة والدهاء والذكاء والاطلاع على كلّ شاردة وواردة وكبيرة وصغيرة وكلّ ما له علاقة بالسياسة والمجتمع وقضايا الناس. كن "حربوق" أو "فهلوي" تجيد التلاعب بالألفاظ وتُتقن فن البلاغة وفنّ الخطابة المقنعة التي توحي بذكائك الحادّ. إمتلك القدرة على القفز فوق القوانين من دون المساس بها أو إظهار مخالفتك لها. ضع دائماً نصب عينيك الوصول إلى حلّ يُرضي جميع الأطراف. كن قادراً أسلوبك المَرن على السيطرة على العقول بألفاظ بهلوانية تُرضخ الإنسان الآخر من دون تفكير، بل وحتى تنال الثناء والإعجاب ويتم التصفيق لك.

438.عند اللزوم، أتقن فن "تثليث الدوائر"، أي قطع الطريق على أي مسعى لحل أو حلحلة يُعارض مصالحك الشخصية، فتلجأ إلى تصعيب الامور وجعل الحلول بعيدة المنال وتستقطب اطراف الصراعات والنزاعات لا لحلّها ولكن لتأجيجها.

439.إخترق المساحة الشخصية. كل شخص يمتلك مساحة شخصية على المستوى الفيزيائي، ولكن تأثيرها ينعكس على المستوى النفسي لأن الإنسان الذي يتم اختراق هذه المساحة الخاصة به أو تجاوزها بغير رغبة منه يتأثر وقد يبدي سلوكاً عدائياً في بعض الأحيان كرد فعل للحفاظ على خصوصيته. عُرِفت هذه المنطقة بالحيّز المكاني أو الفضاء الشخصي، الذي يحيط

بالشخص، وهي منطقة غير مرئية ونفسية قد تصل إلى المتر الواحد أو أقل محيطياً حول جسم الشخص .

440.تُشبه المساحة الشخصية الفقاعة أو الدائرة التي تحيط بالشخص وهي كقطر دائرة ممثلة بمساحة خاصة يتبعها الشخص في الأماكن العامة، كالمطارات أو المستشفيات أو المصارف، ما يعني أي مكان مع الغرباء وليس مع أفراد الأسرة أو مع زملائهم أو أقربائهم، ما قد نستطيع اعتماده عالمياً، إلا إن كانت العلاقة تتشكل بين الطرفين بطريقة مختلفة. كما أن هذه المساحة تُتيح للشخص التحرك، والحرية في مساحة تخصُه وحده. وهذه المساحة الشخصية تؤثر فيها ثقافة الشخص وجنسه وعمره ومستواه الاقتصادي أو الاجتماعي وغير ذلك.

441.بالنسبة للمساحة الشخصية النفسية، فهي تمثل المنطقة الآمنة التي تتيح للفرد ان يكون فيها على طبيعته ودون الحاجة لارتداء أي قناع أو يمارس أي نوع من المجاملات، وهي منطقة توفر عزلة صحية تتيح للأفراد ترتيب أفكارهم والتواصل مع الذات واستعادة التوازن. وعليه، فإن اختراق وتعدّي هذه المساحة عبر طرح الأسئلة الشخصية حول العمل والعلاقات والمال والراتب واختراق خصوصية أجهزته الإلكترونية وحساباته على السوشيال ميديا، يترك الفرد في حالة من اللاتوازن، تؤثر على قدرته على التواصل والعطاء.

442.يحب الشخص الحُشري الفضولي التدخل بشؤون الآخرين والتعدّي على المساحة الشخصية الخاصة بهم مكانياً. فالحُشَري يقترب اكثر من متر واحد، ويستولي على المساحة الشخصية للشخص الآخر سواء في المصعد أو في

طابور الانتظار أو عند التكلم وجهاً لوجه مع شخص آخر. كما يقوم بتتبّع أخبار الآخرين ويعتمد دائماً منهج المقارنة بين أحواله وأحوال غيره، ويطرح الكثير من الأسئلة الشخصية على الآخرين حول الزواج والعلاقات والأصدقاء والعمل والراتب الخ .

443. من يقترب منك أكثر من اللازم، في المصعد، أو خلال الحديث، اعلم انه يحب التدخل في شؤون الآخرين ولا يحترم حدودهم، واحذر منه، وكن صارماً بتحديد حدودك المكانية معه.

444. احذر ممن يطرح عليك الكثير من الأسئلة الشخصية وتعلّم كيف تتهرب منها وتتملّص عبر الإجابات الرمادية التي تقوم بالتمرّن عليها مسبقاً، مثلاً "هذه الجاكيت هدية من زميلي ولا أعلم كم ثمنها"، أو "أنا أقبض راتبي على شكل عمولات ولا أستطيع احتساب كم تبلغ شهرياً، فهي تتغير من شهر لآخر". أو عبر التصريح مباشرةً بأنك لا تُجيب على أسئلة شخصية، أو عبر قلب السؤال نفسه على الشخص الآخر، أي عندما يسأل أحدهم عن راتبك، أجبه سريعاً جداً، "وأنت كم يبلغ راتبك؟"، وبالتالي أنت تقطع عليه الطريق أو تُحجمه عن طرح المزيد من الأسئلة عليك. ضع حدودك بحزم وصرامة وأفرض على الآخرين أن يلتزموا بها، وحين يختارون عدم الالتزام، فلديك الفرصة أن تقوّي تلك الحدود وترفع مستواها عالياً جداً تأكيدًا لذاتك.

445. بالمقابل عليك أنت أن تكون شخصاً حُشَرياً لكي تحمي مصالحك أو تساعد على تحقيقها. إذ قد تحتاج إلى طرح الكثير من الأسئلة الشخصية على الآخرين، لتجميع أكبر قدر من المعلومات عنهم. قم بطرح هذه الأسئلة أمام

جمع من الناس، فمن المرجّح جداً أن يُجيبوا عليك بصدق وعفوية أكبر، لكي لا يُحرَجوا أمام من يعرفهم، أو لكي لا يظهروا بأنهم فظّون أو كاذبين أمام الحاضرين .

446. من المعروف أنه إذا كنت تريد التلاعب بالناس، تقوم بتغيير حالتهم العقلية. الشخص الخائف أو المجهد أو المصدوم أو القلق لديه ميل أقل للرفض. السبب هو أنهم يفكرون بجهازهم البدائي، الذي يعرف فقط الأسود والأبيض، ولكن لا يعرف ظلال اللون الرمادي. لذا اعتمد أسلوب اختراق المساحة الشخصية المكانية كوسيلة من وسائل خلخلة الحالة العقلية للآخرين، فهو قد يقوم بردّ فعل دفاعي، أو يشعر بالإحراج، وبأنه ليس على طبيعته، وبالتالي قد يقوم بتنفيذ الأمر لك أو إجابتك على طلبك، لكي "يتخلّص" منك بأسرع وقت.

447. أما إذا أردت أن يتعاون أحدهم معك طوعاً، أو يتفق معك أو تريده أن يُهدأ من غضبه، قف بزاوية 45 درجة تجاهه أو بجانبه.

448. الوقوف أو الجلوس في خط مستقيم أمام الشخص يخدع الدماغ للاعتقاد بأن يقف أمامه وجهاً لوجه هو عدو. تجنب ذلك في التفاعلات التي يكون هدفك فيها هو التعاون.

449. سيكون الناس أكثر ميلًا إلى تفضيلك إذا قمت بالاتصال الجسدي الأفلاطوني معهم، كتربيتة على الكتف، لمسة غير مقصودة، التفاف اليد على الظهر عند المشي او الخروج من الغرفة. ما لم ينجذب إليك، فإن السلوك الغزلي سيجعله أكثر نفوراً وبُعداً. ورغم أن الاتصال الجسدي الأفلاطوني

يعتبر من أنواع اختراق المساحة الشخصية المكانية، إلا أنه قد يكون له مفعوله الإيجابي وبالأخص مع الجنس الآخر.

450. من أساليب اختراق المساحة الشخصية التي تُستخدم أحيانًا لجعل الهدف يشعر بالضعف أو أنه أكثر تهديدًا، أن يتم تهديده بطريقة ما وأن تقف خلفه مباشرةً وبعيدًا عن الأنظار. غريزيًا، لن يرغب أي شخص في أن يقف شخص معادي له خلفه مباشرة وبعيدًا عن الأنظار سواء كان يشعر بالتهديد من التهديدات التي تم توجيهها له أم لا. كذلك الأمر بالنسبة لتحريك شيء تجاهه، أو تجاه وجهه، أو الدخول في "مساحته" أو الدخول إليها.

451. إستولِ على أراضي الغير. تشتمل المساحة الشخصية النطاق المادي للمتعلقات الشخصية مثل المنزل أو الغرفة الخاصة أو الأشياء كالسيارة وغيرها أو المكتب الخ. وقد يشعر البعض بالارتباك والخوف ويتلعثم بالكلام ويجلس على طرف المقعد، عند دخوله إلى أماكن وبيئات وأراضي الآخرين، وبالأخص لأول مرة. مما ينعكس سلباً على نتيجة اللقاء أو الأداء، كما في مقابلة عمل أو التكلم أمام جمهور في ندوة، أو عند الاجتماع في أرض العميل. بينما نجد أشخاص آخرين يتحركون بحرية وبثقة عند دخولهم أراضي الغير للمرة الأولى.

452. عليك أن تتخلص من هذا العائق الفكري، وأن تستولي فكرياً على أراضي وأماكن الغير، بأن تعتبر بأن هذه الأرض هي ملكك تتصرف وكأنك تنتمي للمكان وتملكه. عبّر عن ذلك فعلياً عبر الجلوس براحة كاملة في مقعدك، وأن تجلب لنفسك المنديل الورقي أو القلم أو كوب الماء، تحرّك في المكان وكأنه

بيتك أو مكتبك. سيُساعدك ذلك على التخلص من الارتباك، ولكن يجب أن تتمرن كثيراً عليه لإتقانه.

453. استغلال ميزة أرض وتوقيت المعركة. ألحّ على مقابلة هدفك والتفاعل في مكان مادي وليس افتراضي، حيث يمكنك ممارسة المزيد من السيطرة والتحكم. عندما تخطط لجعل شخص ما يفعل ما تريده بالضبط، رتّب للقاء على أرضك لاكتساب سلطة أو ميزة نفسية واضحة عليهم. يمكن أن يكون ذلك في مكتبك أو مكان عملك أو منزلك أو سيارتك أو أماكن أخرى تشعر فيها بالملكية والألفة والانتماء، وحيث يفتقر هو إلى الشعور بها.

454. عندما تكون المساحة المادية ملكاً لك، فإنك تمارس بشكل لا شعوري مزيدًا من التحكم أو السلطة في الموقف. يجب أن يشعر الشخص الآخر بأنه على أرضية غير مألوفة حتى يتمكن من الاعتماد على ثقتك في اتخاذ قراره.

455. إذا كنت تتفاوض بشأن صفقة تجارية كبيرة أو تجعل عميلاً محتملاً يوافق على شراء منتجاتك أو خدماتك، فقد يعمل لصالحك إذا جعلته يوافق على القدوم إلى مكان عملك أو مطعم مألوف لك (أو حيث يعرفك الجميع من الخادم إلى المالكين جيدًا). ما تفعله هو منح نفسك ميزة نفسية من خلال التفاوض على أرضية مألوفة.

456. كذلك يمكنك أن تستخدم البيئة لصالحك بأن تطلب من شخص ما أن يفعل شيئًا لك في مكان لا يتوقع منك أن تطلبه فيه. وبالتالي، فإنك تفاجئهم وتنزع أسلحتهم قبل أن تجعلهم يوافقون على طلبك. اجعل اختيار "أرض وتوقيت المعركة" يعمل لصالحك من خلال تقديم طلب غير معتاد. على سبيل المثال،

بدلاً من طلب خدمة في المكتب من زميلك في العمل، إدعِه للغداء أو العشاء أو تناول القهوة في مطعم أو مقهى أو أي مكان دافئ ومريح. عندما يكون الناس أكثر احتمالية أن يكونوا في حالة أكثر استرخاءً، فذلك يزيد من احتمالية موافقتهم على طلبك. عندما يكون الناس في حالة مزاجية جيدة أو حالة ذهنية مريحة، فمن غير المرجح أن يرفضوا طلباتك. اعمل على الطلب في بيئة مختلفة عن المكان والزمان المتوقعين لتعزيز فرصك في الحصول على استجابة إيجابية من الشخص الآخر.

457. أتقن وسيلة عرافة (تبصير) واستغل تأثير بارنوم

458. تأثير فورير، يُعرَف أيضاً بـ تأثير بارنوم نسبة إلى مقولة فينياس تايلور "بي تي بارنوم" وهو منظّم عروض أميركي: "لدينا شيء لكل واحد من الجمهور"، هو ظاهرة نفسية تشير إلى ميل الأفراد إلى رؤية كلام المنجمين على أنه دقيق وأنه وصف شخصياتهم التي يفترض أنها صممت خصيصا لهم، ولكنه في الواقع عادة ما يكون غامضاً وعاماً لدرجة أنه يمكن أن ينطبق على طائفة كبيرة من الناس.

459. لتتلاعب بالآخرين وتسيطر عليهم وتجذبهم إليك بسرعة وسهولة، عليك أن تتعلم وسيلة عرافة (تبصير أو قراءة الشخصية والمستقبل) وتدمجها مع تأثير بارنوم. فالناس متعطشون لمعرفة ماذا يخبئ لهم المستقبل وماذا ستكون نتيجة قراراتهم وخياراتهم، هل سينجحون في هذه العلاقة، أو هل سيُقبَلون في مقابلة العمل، كما أنهم شغوفون جداً لتُكتَشف أسرارهم وأعماقهم من قبل "عرّاف". فعندما توصف بعضاً من تفاصيل شخصيتهم، يفرحون جداً، ويؤكدون، "نعم،

هذا أنا، هذه شخصيتي، كيف عرفتَ ذلك." فمن خلال إتقانك لعلم الفراسة ولغة الجسد وأسرار طريقة عرافة (تبصير وكشف بخت أو أبراج) وبعض التجسس المُسبَق عنهم وعن أخبارهم، مع توقعات رمادية من تأثير بارنوم، ستنجح بالتأكيد في التلاعب بهم. وهذا سيدفعهم أكثر لإطلاعك على المزيد من أسرارهم الشخصية والخاصة. شرط أن لا تخبرهم مباشرةً بأنك "عرّاف"، ولكن تسرّب ذلك من خلال صديق مشترك، أو توحي بمعرفتك لبعض الأمور الماورائية الخارقة.

460. كما إن معرفتك بهذه الأمور الخارقة أو الإيحاء بأنك تمتلك بعض القوى الخارقة أو تتقن بعضها لمعرفة المستقبل وسبر أغوار الشخصيات، مع بعض الحكايات المؤلفة من قبلك أو المروية عنك، يُضفي المزيد من الغموض على شخصيتك، فيحاول الناس جاهدين فكّ شيفرتك وتحليل شخصيتك وتُثير جدلاً حولك عمّا إذا كنتَ دجالاً أو صادقاً فعلاً، وهذا يصبّ في مصلحتك، وهو أن تكون محطّ الاهتمام والحديث عنك.

461. إستغل تأثير بارنوم بأن تقول للشخص عن صفة أساسية فيه تنطبق على الجميع، مثلاً: لديك نزعة إلي تحمل قدر كبير من المسؤولية عن الآخرين في أوقات معينة، وقليل منها في أوقات أخرى، أو تشير إلى نقاط ضعف تافهة شائعة بين الناس، مثل: "تجد في بعض الأحيان صعوبة في اتخاذ القرارات"، أو تشير إلى التأكيدات التي يستحيل دحضها، مثل: "إن لديك قدراً من القدرات التي لم تكتشف بعد"، وعبارات مثل: لديك حاجة إلي استحسان الآخرين (فهي تنطبق على الجميع، فمن الذي لا يحتاج إلي نيل الاستحسان في بعض

الأحيان؟ وكيف يمكننا أن نبرهن أن شخصا ما يبدو مستقلا علي نحو صارخ وليس بحاجة ملحة ومختفية في أعماق شخصيته إلى نيل الاستحسان؟

462. وفقاً إلى عالم النفس "برترام فورير" فإن معظم الناس يميلون إلى قبول وصف فضفاض للشخصية يصفهم بدقة، دون أن يدركوا أن هذا الوصف نفسه يمكن أن ينطبق أيضا على أي شخص آخر. وقد وضع فورير على سبيل المثال النص الآتي، من أجل إجراء تقييم شخصي ينطبق على الأغلبية. يمكنك أن تستخلص بعض الأفكار منها لتقولها إلى أهدافك عند كشف بختهم وقراءة المستقبل لهم: "أنت بحاجة إلى الحب والتقدير، ولذلك تنتقد نفسك بنفسك. لديك بالتأكيد بعض نقاط الضعف في شخصيتك، ولكنك عادة ما تقوم بتعويضها. لديك إمكانات وقدرات لم تستثمرها بعد لصالحك. أنت منضبط ومتحكم في أمورك ظاهرياً، لكنك داخلياً قلق وغير واثق بنفسك. أحيانا تتساءل بصدق إذا كنت قد اتخذت القرار الصحيح أو فعلت الشيء السليم. تفضل التجديد والتنوع، ولا ترضى بأن تحيط بك القيود والحدود. تعتز بكونك مستقلاً، ولا تقبل آراء الآخرين العبثية. ولكنك وجدت أنه من غير الحكمة إطلاع الآخرين على أفكارك بسهولة. تكون أحياناً منفتحاً وكثير الكلام واجتماعياً، بينما تكون منطوياً وحذراً ومتحفظاً في أوقات أخرى. وبعض طموحاتك تميل لأن تكون غير واقعية."

463. يمكنك أن تطبّق خدعة "قراءة الكف" الشهيرة. الحيلة هي أن تُمسك يد الشخص الآخر بيدك، لكن امسكها برفق شديد، لأن يده ستتحرك وستقول لك الأمور لاشعورياً. عندما تخبره بأخبار جيدة، أو بشيء صحيح، فإنه سيفتح يده

بشكل أوسع ويرفعها باتجاه وجهك. ويكرّر "اخبرني المزيد!". أخبره بأخبار سيئة أو بشيء غير صحيح، وسوف يضمّ يده ويسحبها مرة أخرى، ويقول لك "لقد سمعت ما يكفي". بالتوازي مع قراءة الكف، اقرأ لغة الجسد أيضاً، انتبه للإشارات وتعبيرات الوجه ونبرة الصوت. ابحث عن علامات التوتر، التفاؤل، النقد، وما إلى ذلك، ثم اسأل نفسك لماذا يشعرون بهذه الطريقة.

464. الأمر الوحيد الذي يجب أن تعرفه هو أن الناس يريدون أن يُخدَعوا. أي شخص يتفاعل معك ويقبل بأن تقرأ له البخت والحظ، هو مقتنع بالفعل بأنك حقيقي. عليك فقط اللعب على أوتار خياله.

465. التوجيه هو أفضل خدعة لديك. كل ما عليك قوله هو شيء مثل "أشعر بوجود شخص ما في حياتك قد توفى مؤخرًا". قل ذلك، وسوف يثرثر الضحية فجأة عن عمه المتوفى ويخبرك بكل أنواع الأشياء التي لم تكن لتخمنها أبدًا. الآن قل "أستطيع أن أرى بوضوح شديد ذكرى واحدة معينة لعمك، "أرى اللون الأحمر"، سيجيبك على الفور "ارتدى عمي سروالًا أحمر أو بيجامة حمراء مرة واحدة أو قاد سيارة حمراء أو كان لديه أجندة حمراء. لاحقًا سيخبر أصدقاءه أنك "تعرف" عن عمه الكثير من الأمور حتى لون السيارة التي كان يقودها دون أن حتى أن تعرف عمه أو يخبرك أحد بأي شيء.

466. مارس أيضاً قوة الإيحاء من خلال البلورات مثلاً. الأمر بسيط مثل أن تجعل الشخص الضحية يَمسك بلورة في يده وتردد بأنك ستشحن مجال طاقتك من خلال هالته، ثم تقول له "أخبرني عندما تشعر بأي شيء". هو الآن يشارك في هذه الطقوس السخيفة، ولكنه بالطبع سوف يُقنع نفسه بأنها طقوس ذو

أهمية عالية كونه يُشارك بها، وسيُقنع نفسه بأن يديه تصبح دافئة، أو أنه يشعر بقرصة ببشرته، أو يشعر بلمسة يد على ظهره.

467.كل هذا هراء بهراء. ولكن هم يريدون خيالًا وأنت تزودهم به. استخدم استعداد الناس للخداع لإقناعهم بمهارة بقدراتك الخارقة. وهكذا تقوم بإثارة إعجاب الأشخاص المستهدفين الذين تريد التأثير عليهم من خلال مهارات القراءة النفسية الخارقة لديك وقدراتك الخارقة في العرافة وكشف البخت وقراءة المستقبل، فتحصل على بعض أسرارهم، أو تتلاعب بهم لتوجّههم إلى مسارات وخيارات تريدهم أنت أن يسلكوها أو ينفّذوها لك. إنها مثل إلقاء تعويذة سحرية على أهدافك.

468.إخلق وهم الاختيار. إن وهم الاختيار هو مفهوم ينص على أن البشر يكونون أكثر سعادة إذا كانوا يعتقدون أن لديهم سيطرة على أفعالهم وقراراتهم. معظم الناس لا يحبون أن يقال لهم أو يُجبَرون على فعل شيء بطريقة تتركهم مع "صفر أو لا خيار". على سبيل المثال، من المرجح أن يكون الموظفين الذي يُطلب منه العمل لساعات إضافية مستائين على الرغم من أنهم كانوا منفتحين في البداية على البقاء لوقت إضافي بملء إرادتهم.

469.طريقة رائعة للتلاعب بشخص ما هي تقديم ما يبدو أنه اختيار، على الرغم من أنه ليس خيارًا حقًا. هذه هي الفرضية الكاملة لوهم الاختيار. عليك أن تجعل الناس يعتقدون أنهم اختاروا لأنفسهم بأنفسهم. وإلا فإنك ستواجه استياء من الأفراد المتمردين الذين لا يتوقون إلى مساعدتك.

470.لتنفيذ التلاعب بنجاح من خلال وهم الخيار، عليك أولاً القيام به هو تحديد ما تريد أن يفعله هذا الشخص من أجلك أنت. معظم المتلاعبين لديهم أهداف محددة مسبقًا وجدول أعمال حتى من قبل أن يقوموا فعلاً بالتقرب من ضحاياهم. بالتسلح بهذه المعلومات، اقترب من ضحيتك وامنحه خيارين أو أكثر للاختيار بما في ذلك ما تريده منه فعله بالفعل. يجب عليك التأكد من أن تكون الخيارات الأخرى غير معقولة لدرجة أنه من المحتمل أن يرفضها أي شخص يتلقاها.

471.على سبيل المثال، إذا كنت المدير، يمكنك أن تسأل موظفيك عما إذا كانوا يريدون العمل الإضافي في أيام الأسبوع أو يأتون إلى العمل يوم الأحد. معظم الناس سيفضلون العمل لساعات أطول خلال أيام الأسبوع بدلاً من القدوم إلى العمل عندما ينبغي عليهم الاسترخاء مع الأصدقاء والعائلة. على الأقل هذا هو ما تعول عليه. عندما تتبع هذا النهج، فأنت تترك الضحايا يعتقدون أن لديهم بعض السيطرة على الموقف في حين أنهم في الواقع لا يفعلون ذلك. أنت تعرف بالفعل ما هو الخيار الذي سيتخذونه وتتخذه لهم مسبقًا. عند اتخاذ "خيارهم، يوافقون فقط على القيام بما أنت تريده منهم بالفعل. هذه هي الطريقة التي تجعل الناس يفعلون بها ما تحتاجهم للقيام به دون أن يبدو أنك تتحكم بهم وبخياراتهم. في أذهانهم، أنت سمحت لهم بالاختيار. في ذهنك، أنت تعلم أنك لم تفعل.

472.ممارسة الإقناع. إن إقناع الآخرين بالاتفاق معك هو أقصى درجات الهيمنة النفسية. فأنتَ قد نجحتَ في فرض إرادتك على عقل آخر. مهما كان الأمر

صغيراً، في كل مرة تفعل ذلك، يجب أن تعتبره نصراً صغيراً. لأنها ممارسة لتحديات أكبر، ولأنها ستساعدك على بناء الثقة. عندما تعمل في فن الإقناع، يجب أن تعمل دائمًا على رفع مستوى الثقة لديك.

473. قم ببناء اتصال عن طريق نسخ ما يفعله ضحيتك بمهارة. هذه إشارة خفية ترسلها إلى العقل الباطن للشخص الآخر بأنكما تفكران على حد سواء.

474. ابدأ بقول الأشياء الواضحة جدًا ولا تتطلب أي جهد للاتفاق معها. حاول التحدث عن أفكار ضحيتك بصوت عالٍ. أي شيء يمكنك قوله، طالما أنه يمكّنك الحصول على إيماءات برأسه بالاتفاق معك، فهذه خطوة جيدة.

475. ابدأ في إدخال أفكارك الخاصة في المحادثة. استخدم انتقالات سلسة في هذه المرحلة. استخدم كلمات مثل "بسبب" أو "ثم" أو "بالمثل أو" أثناء أو "مثل" أو "لذلك" أو "وهكذا"، للإيحاء بأن الفكرة التي اتفقتما عليها تقوده إلى فكرتك الجديدة.

476. قم بتوجيه هذه التقنية من خلال مشاهدة ردوده. إذا رفض فكرتك، فتراجع واتفق معه، ثم ابدأ النمط مرة أخرى، وبكل بساطة، اتخذ مسارًا مختلفًا من البيانات للعودة إلى استنتاجك الأصلي.

477. إستغل تهذيب الآخرين. الناس مخلوقات اجتماعية، ولذلك فهم عرضة للاستغلال. إنهم لا يريدون أن يُنظر إليهم على أنهم وقحون، لذلك من المرجح أن يمتثلوا لخططك إذا كان بإمكانك الاستفادة من قواعد كياستهم عند التفاوض والمساومة.

478.استفد من رغبة الناس الطبيعية في أن يكونوا مهذبين أثناء التأثير عليهم. قم بإخضاع الأهداف من خلال استغلال أدبهم المكتسب. إجبرهم على الظهور هم أنفسهم غير مهذبين مع الجميع في الأماكن العامة إذا لم تحصل على ما تريد. استخدم رغبة الناس في أن يظلوا مهذبين للتأثير عليهم في فعل ما تريده منهم القيام به، من خلال جعل ذلك الرد الأكثر تهذيبًا.

479.لعبة "مراوغة كانساس سيتي". (Kansas City Shuffle) هو هو اسم أغنية جاز تعود لعام 1926. كما ورد أيضاً في مشهد المقدمة في فيلم (Lucky Number Sleven) من بطولة بروس ويليس ومورغان فريمان عام 2006، حيث يشرح بروس ويليس أن مراوغة كنساس كسيتي هي "حين ينظرون إلى اليمين، وأنت تذهب إلى اليسار". العنصر الأساسي هو أن لديك هدفًا يعرف أن هناك خداعًا يحدث... لذلك أنت تقوده عمدًا إلى الشك في الخداع الخاطئ، بينما تنجح في سلوك الاتجاه الآخر. إنها طريقة للتضليل يمارسها عادة السحرة على المسرح. على سبيل المثال كما في حركة إظهار "لا شيء في جعبتي" عندما تكون الحيلة الحقيقية هي خفة اليد البسيطة.

480.في لعبة مراوغة كانساس سيتي، على سبيل المثال، إذا كان ضحيتك يشتبه في أن لديك مؤامرة تقوم بتنفيذها، يمكنك أن تقوده بمهارة إلى تخمين المؤامرة الخاطئة.

481.فيما يلي العناصر الأساسية لمراوغة كنساس سيتي لتكون كذلك: 1) يجب على الضحية الاشتباه في أنها لعبة خداع. 2) تحتاج إلى أن يعتقد الضحية

أنه اكتشف كيفية التغلب على الخدع. 3) أن يكون الضحية مخطئاً بشأن ماهية الخداع.

482.يجب أن تكون العناصر الثلاثة موجودة في لعبة مراوغة كانساس سيتي. إذا لم تشك الضحية في تعرضها للخداع، فهي ليست مراوغة كانساس سيتي. إذا لم تستعد الضحية للخداع الحقيقي من خلال القيام بشيء للتغلب على الخداع الذي تعتقد أنها رصدته، فهذا ليس مراوغة كانساس سيتي. إذا كانت الضحية على حق فيما يتعلق بالخداع الحقيقي، فهي ليست مراوغة كانساس سيتي (أو هي كذلك، ولكنها فاشلة).

483.ببساطة لأن الخدعة معقدة، فهي ليست بالضرورة مراوغة كانساس سيتي.

484.ممارسة التصيّد. يحدث التصيد عندما يقوم شخص ما بإنشاء هوية مزيفة عبر الإنترنت لاستغلال الأفراد الذين يتصلون بهم على مواقع المواعدة أو على مواقع التواصل الاجتماعي، عادةً عن طريق التلاعب بهم لتحقيق مكاسب مالية. حيث يضلّل المرء من خلال إنشاء شخصية مزيفة.

485.في تقنية التصيّد، كل ما يتطلبه الأمر هو إنشاء ملف تعريف "بروفايل" مزيف على مواقع التواصل الاجتماعي، تتفاعل من خلاله مع أشخاص آخرين وأنت تقنعهم أنهم يتفاعلون مع شخص حقيقي. بعبارة أخرى، إنه مجرد كذب، لكنه يأخذ الخطوة الإضافية لإنشاء نظام ضخم ومفصل من الأكاذيب إلى النقطة التي تصنع فيها حياة زائفة كاملة.

486.من خلال التصيّد، تُنشئ ملفًا شخصيًا مزيفًا وترسل رسائل رومانسية من خلال شبكة التواصل الاجتماعي، لإغراء الضحايا المحتملين للمشاركة. قريبا

تبدأ "الحوادث" و"الأحداث"، حيث عندما تكون على وشك مقابلة الضحية، تتذرّع بأن إطار سيارتك كان مثقوبًا أو تم اختطافك وتحتاج من الضحية أن تُرسل أموال لمساعدتك. ثم بعدها، يتم التخلي عن الملف الشخصي وتعطيله، مما يترك الضحية في حيرةٍ من أمره يتساءل عما إذا كان هناك مثل هذا الشخص متواجداً في أي وقت مضى. بالطبع، ولكنه فعلاً، لم يكن هناك أحد.

487.في تقنية التصيّد، اذا رغبت في ممارسة التصيّد أن تتأنى في طرح الأسئلة وتتمهّل في توقيتها ووتيرتها وتفاصيلها والإصرار على أجوبتها، حتى لا يرتاب الضحية فيك. هَدهِد الضحية على نار هادئة، ولا تدعه يرتاب فيك ولا للحظة صغيرة. وفي حال شعرتَ بأنه يتشكك بك، تراجع قليلاً واخفت أنوارك.

488.– يقوم المتصيّدون بإلغاء الخطط الشخصية في اللحظة الأخيرة. وهذه علامة تحذيرية على المتصيدين، إذا كنت تخطط للقاء وجهاً لوجه، فهم يلغون الأمر في اللحظة الأخيرة. يمكنهم استخدام أي عدد من الأعذار – مشكلة في السيارة، أو حالة الطوارئ العائلية، أو العمل أو طارئ شخصي.

489.إذا شككتً أنك تتعامل مع متصيّد، ووضعت خططًا لإعادة جدولة موعد اللقاء وانتهى الأمر في النهاية بالإلغاء مرة أخرى، فيجب أن يثير ذلك الشكّ فيك لتبحث وتتعمق في الموضوع أكثر أو حتى تحظر المتصيّد. عدم القدرة على الالتقاء شخصيًا هو عنصر كلاسيكي في مخططات المتصيّد، وإلغاء الخطط بشكل دائم هو سبب للشك. أما إذا كنتً أنت المتصيّد، فحاول أن لا تثير الشك حولك عند إلغائك الخطط ومواعيد اللقاءات، وذلك بتقديمك أعذاراً محبوكة بشكل جيد.

490.- يبدو المتصيدون ممتازين جدًا ليكونوا حقيقيين. يجب أن تبدو جيدًا بدرجة يصعب تصديقها. قد يكون ذلك ينبع من أي شيء، من وظيفة رفيعة المستوى تزمن بأنك تمتلكها (مثل الادعاء بأنك عارض أزياء محترف أو لاعب كمال أجسام) إلى الوعد بهدايا باهظة أو رحلات قد يقوم بها كلاكما. قد تقوم بعرض صور لمناطق تدّعي بأنك سافرتَ إليها، أو صور لأطباق أو أماكن أو مطاعم توحي بأنك ذهبتَ إليها.

491.في التصيّد، قدّم لضحاياك ادعاءات أو وعودًا كبيرة لإغرائهم في فخك. الأمر نفسه ينطبق على صور ملفك الشخصي: يجب أن تكون كل صورة تراها تبدو عفوية وحقيقية، وحاول بأن لا تكون مأخوذة مباشرة من إحدى المجلات، فهناك احتمال أن ينكشف أمرك ويفتضح إذا تم التعرف على مصدر الصورة.

492.في التصيّد، لا تمدح ضحاياك بشكل مفرط فيرتابون بأمرك أو ينفرون منك. ولكن، امدحهم بشكل جيد.

493.يتحدث المتصيّدون عن صعوبات مالية مفاجئة. إذا كنت تجري محادثات مع شخص ما عبر الإنترنت وبدأ في الحديث عن المصاعب المالية المفاجئة التي يتعامل معها، فتابع بحذر. وإذا بدأ في إخبارك عن موقف غريب يتسبب الآن في مشاكل مالية له، فيجب أن تعتبر هذا بمثابة علامة حمراء. أما إذا كنت أنت المتصيّد، فأفصح عن مشاكلك المالية بوتيرة بطيئة جداُ لا تُثير الشكّ بك.

494.يرفض المتصيّدون الدردشة المرئية. على غرار ما يحدث عندما يتهرب شخص ما من كل محاولة لمقابلتك وجهًا لوجه، فإن رفض المشاركة في محادثة فيديو قد يشير أيضًا إلى أن شخصًا ما ليس جيدًا. إذا كنت قد اقترحت اجتماع فيديو وقاموا بالإلغاء أو الرفض أكثر من مرة، فهذا سبب للريبة.

495.إن حسابات المتصيّدين الاجتماعية ذو نشاط وتفاعل بسيط. طريقة سهلة لاكتشاف المتصيّد هي في إلقاء نظرة على حساباتهم على وسائل التواصل الاجتماعي. نظرًا لأن المتصيّد يعمل باستخدام هويات مزيفة أو احتيالية، فلن يكون لديه عادةً حسابات قوية جدًا على وسائل التواصل الاجتماعي. امنح الشخص بحثًا عبر الإنترنت وتحقق من أي ملفات تعريف اجتماعية مرتبطة به. إذا لم تتمكن من العثور على أي منها، فهذه علامة تحذير محتملة فورًا.

496.إذا كانت لدى المتصيّدين ملفات شخصية لكنها قليلة النشاط أو المعلومات، فقد تكون علامة حمراء. قم بتدوين ملاحظات لأصدقائهم أو متابعيهم وتحقق من بعض ملفاتهم الشخصية أيضًا – هل يبدون كأشخاص حقيقيين لديهم نشاط حساب عادي؟ بعض المتصيّدون يحشو حساباتهم بالروبوتات أو المتابعين الوهميين كطريقة للظهور بمظهر أكثر شرعية.

497.من الحكمة إجراء بحث على Google عن نفسك وإلقاء نظرة على التفاصيل المتعلقة بك التي يتم تداولها بالفعل عبر الإنترنت. قد تكون أرقام الهواتف وعناوين البريد الإلكتروني عامة إذا كنت قد استخدمتها للتسجيل في حسابات مختلفة عبر الإنترنت، وهذا يجعل من السهل على القائمين بجمع

المعلومات الشخصية عنك. أزِل أي شيء تجد أنك لا تريد أن يراه شخص غريب ويحتمل أن يستخدمه لاستغلالك.

498. هناك طريقة لإبراز المتصّيد المحتمل عن طريق إجراء بحث عكسي عن الصور على صورة ملفه الشخصي. سيؤدي البحث العكسي عن الصور إلى ظهور كل ظهور (عام) للصورة نفسها التي يتم العثور عليها عبر الإنترنت. يمكن إدخال عنوان URL لصورة الملف الشخصي لشخص ما ومعرفة الأماكن الأخرى التي تظهر فيها على الويب. نظرًا لأن المتصيّد غالبًا ما يكون له هويات مزيفة متعددة عبر الإنترنت، فإن إجراء بحث عكسي سريع عن الصور يمكن أن يساعد في اكتشاف المتصيّد في وقت مبكر. إذا كانت هناك أسماء أو ديموغرافيات أو معلومات شخصية أخرى مرتبطة بالصورة مختلفة عن ما يتم عرضه في الملف الشخصي للمواعدة لشخص ما، فهذا يعني أنه مزيّف.

499. في نفس الوقت، إذا لعبتَ دور المتصيّد، فانتبه جيداً إلى الصور التي تستخدمها كصور لملفاتك، حتى لا يتم افتضاح أمرك من خلال هذه الثغرة.

500. استغلال الشائعات والقيل والقال والنميمة. على المستوى الشخصي، يُطلق على الدعاية أو البروباغاندا اسم "الشائعات أو القيل والقال". لا يمكنك اعتماد هذا الأسلوب بشكل فاضح، وإلا سوف يتم القبض عليك بسرعة. ولكن إذا كنت حريصًا على إدخال تفاصيل صغيرة في المحادثات، يمكنك نشر بعض الأفكار الشيقة حولك دون أن يعرف أي شخص كيف بدأت.

501.استخدم النميمة دائمًا بحكمة. أترك الآخرين ينشرون النميمة والإشاعات مع إبقاء فمك مغلقاً. أو قل شيئًا سيسمعه ضحيتك على أنه ثرثرة ولكن له أيضًا معنى مزدوجًا يمكنك الالتفاف حوله بسهولة إذا تمّ مواجهتك به لاحقًا.

502.انشر أي كذبة تريد أن تحظى بقبول واسع. افعل هذا في وقت مبكر إذا أردتَ للأمر أن يؤتي ثماره. أدرس البروباغاندا أينما وُجِدت. اسأل نفسك، كيف يمكن لها أن تقوم بتشكيل الأفكار؟ كيف يمكنني استخدام نفس التقنية؟

503.دمّر السمعة عبر إطلاق الشائعات. يُعدّ نشر الشائعات من أفضل الطرق لدفع الآخرين إلى القيام بعملك القذر نيابةً عنك. يمكنك بدء شائعة ولكنك تدّعي أنك سمعتها من شخص آخر. تنتشر الشائعات كالنار في الهشيم مع القليل من المساعدة. سيشارك الجميع في معمعة القيل والقال.

504.غالبًا ما يساعدك خداع الآخرين للعمل معك على كسب معركة نفسية. إحمل الناس على القيام بأفعال قد تبدو بريئة. على سبيل المثال، أخبر زميلك في العمل أن يأخذ رسالة لشخص ما. قل "أنا مشغول جدًا ولا يمكنني نقل هذه الرسالة، فهل يمكنك فعل ذلك؟" يمكن أن تكون الرسالة شيئًا فظيعًا قد يؤذي مشاعره.

505.إن حمل الآخرين على القيام بعملك القذر يجعلك تبدو بريئًا. كما أنه يخفّف من بعض الجهد خلال مهمة إسقاط ضحيتك. وقد يؤدي فقط إلى قلب الجميع ضده.

506.إحجب التواصل السمعي والبصري. يعتبر الاتصال بالعين من أكثر التجارب البشرية حميمية. يدعّي الشعراء أن العين هي نافذة الروح. وعادةً ما

تحدق عندما يعجبك مظهر شخص ما. والعكس صحيح أيضًا: عندما لا تنظر مباشرةً إلى شخص ما، غالبًا لأنك لا تحبه. أفضل شيء في حجب التواصل البصري هو أنه ينقل هذه الرسالة بشكل لا لبس فيه، لذا فإن ضحيتك لن يكون على دراية بما تفعله معه، وبالتالي سيكون مرتبكًا بشكل مضاعف.

507. امنح ضحيتك نفس القدر من التواصل البصري الذي سيحصل عليه منك على الهاتف. انظر إلى ما وراءه كما لو أنه غير موجود. أنظر إلى كل شخص آخر في الغرفة، ولكن ليس هو، كما لو كان كل شخص آخر في الغرفة أكثر إثارة (أو على الأقل جذاب بصريًا) مما هو عليه.

508. إجلس بمواجهة ضحيتك، بحيث يصبح نقص التواصل البصري أكثر وضوحًا. إذا جلستَ جنبًا إلى جنب، فقد تضيع الرسالة. إذا جاء طرف ثالث حتى يتحدث إليكما، انظر مباشرة في عينيه وابتسم. هذه التقنية هي الأكثر فتكًا عندما يكون أربعة منكم جالسين على مائدة العشاء. أثناء تناول الوجبة، انظر للخلف وللأمام بين الاثنين الآخرين، لا تدع عينيك ترتكز على ضحيتك. ستندهش من مدى قلقه.

509. تتمثل إحدى التقنيات في إمساك طرف أنفك برفق بالإبهام والسبابة في كل مرة يتحدث فيها ضحيتك، فقط المس أنفك برفق كما لو كنت غير مدرك للغة جسدك، كما لو أن كلماته تعطيك كمّاً من الرائحة الكريهة.

510. التقنية الأخرى هو أن تضع اصبعك على شفتيك كلما تكلم ضحيتك، كما لو كنت تقول له، "اسكت." أو إجفل قليلاً كلما فتح فمه. عندما يكون لهذه التقنيات التأثير المطلوب، سيكون هدفك كذلك مليئاً بعدم الارتياح الغامض. لا

تتفاجأ إذا شعر باليأس وبالحاجة لتأكيد نفسه بطريقة أو بأخرى. إذا فعل، فمن المحتمل أن يكون مع بعض الحركات التخبطية، والتي يمكن تفاديها أو إخمادها بسهولة.

511. عندما يبدأ ضحيتك المهووس بالغرور في الحديث عن نفسه، فقط اخرج نفسك من الحديث. يتم تحقيق ذلك بسهولة أكبر عندما تكونا في السيارة سوياً. كلما حاول التحدث، مدّ يدك وارفع مستوى الصوت في الراديو. يمكنك حتى طرح الأسئلة عليه قبل القيام بذلك، موضحًا مدى اهتمامك بالإجابات.

512. إذا لم تكن في السيارة، وأنتما واقفان، فابدأ في ذلك ممارسة التمارين أثناء حديثه. حرك رأسك من جانب إلى آخر، كما لو كنت تتدرب على لوي وتحريك رقبتك، أو تمدد ذراعك، أو تنحني وتلمس أصابع قدميك. أي نوع من تمارين الجمباز سيوضح أنك تركز على جسدك أكثر من تركيزك عليه.

513. أو ابدأ في العبث بكل ما هو في متناول اليد. التقط مجلة وإلقِ نظرة خاطفة عليها، أو افتح شاشة تلفونك وحاول التركيز ببعض التنبيهات بينما ضحيتك يتحدث. افتح محفظتك وعدّ الفواتير بصمت. انظر إلى لوحة إعلانية بعيدة. استشر ساعتك كثيرًا.

514. إذا سألك ضحيتك في سخط، "هل تستمع إليّ؟" رد، "نعم... نعم. أنت تخبرني كيف لم تفعل تدور سيارتك ابداً هذا الصباح، أليس كذلك؟ " ثم انظر بعيدًا وقم ببعض تمارين ثني الركبة.

515. إذا كنت ترغب في إظهار قيمك العائلية القوية، فاستخرج المحفظة وأنظر باعتزاز إلى صور أطفالك أثناء حديثه لك.

516.يُعّد الاتصال الجسدي من أقوى الأدوات المتاحة للإنسان. فعناق من أحد أفراد الأسرة، وتربيتة على الظهر لأحد أفراد الأسرة وحتى احتضان شخصًا قريبًا يمكنه فعل المعجزات للروح البشرية. اللمسة اللطيفة والآمنة هي شفاء الروح البشرية. فالطرف الآخر يطمئن وتخلق اتصالًا عاطفيًا معه.

517.عند اللمس بشكل صحيح، تنخفض مستويات هرمون التوتر في الجسم (الكورتيزول) بينما ترتفع الهرمونات السعيدة. ومن المحتمل أن يمتثل الضحية للطلبات التي تطلبها منه.

518.يعتمد نوع اللمس الذي تختاره على نوع العلاقة بينك وبين الطرف الآخر. آخر شيء تريد القيام به هو أن تبالغ في لمس شخص ما عندما تكون كل ما تحاول القيام به هو حمله على الموافقة على تغيير وردية عملك.

519.إليك الطريقة الصحيحة لاستخدام الاتصال الجسدي لصالحك: راقب لغة جسده بحثًا عن علامات تدل على أن لمستك ستُستقبَل جيدًا. وتشمل هذه العلامات وضعية منتصبة مقرونة بالسعادة أو تعبيرات الوجه المحايدة. إذا ارتسم على وجه الشخص أي انطباع سلبي، توقف.

520.توجد منطقة آمنة للمس شخص ما. هذه المنطقة الآمنة هي المنطقة الواقعة بين الكوع والكتف. من المحتمل أن يتم تلّقي أي اتصال ضمن هذه المنطقة الجسدية بشكل جيد. خذ في اعتبارك توقيت وكيفية لمس هذه المنطقة الآمنة، لأنه سيكون من المحرج أن تمشي إلى شخص ما وتلمس ذراعهم بشكل مفاجئ. يجب أن يبدو الأمر كما لو كان فعلك غير مخطّط له وعفوي تمامًا. آخر شيء تحتاجه هو أن يلاحظ الضحية أنك خططت للمسه لأن هذا

من شأنه أن يُحبط تلاعبك. اجعل أسلوبك سريعًا جدًا وسلساً كأن تبدو لمستك مثل نسمة الهواء.

521.كن واثقًا من نفسك عند لمس الضحية. يمكن للناس معرفة ما إذا كنت لا تشعر بالأمان أو تشعر بالخوف أو التردد بشأن ما تفعله، فهذا يجعلهم أيضًا غير مرتاحين تجاهك. اجعل الأمر يبدو كما لو كنت تلمس الناس كل حياتك. تذكر أن انعدام الثقة يمكن أن يظهر في لغة جسدك، لذا تأكد من اهتمامك بهذا أيضًا. قف منتصبًا واظهر الثقة وابتسم ثم المس هدفك.

522.عن طريق لمس الضحية، أنت كذلك تُظهر نفسك بأنك منفتحًا عليه وترغب في أن يكون هو كذلك منفتحاً عليك. يجعلك الابتسام تبدو أكثر دفئًا وترحابًا وحيوية وانفتاحاً، وسيعتقد المستهدف أنك مجرد شخص سعيد يحبّ أن يكون حنونًا.

523.مارس فن التجسّس على ضحاياك، ولكن عليك أن تتقن بعض فنون التجسس، وبنفس الوقت أن لا تتعرض للمساءلة القانونية فلا تتجاوز بعض الخطوط الحمراء كتركيب كاميرا في منزل الهدف أو اختراق خصوصية كمبيوتره أو هاتفه دون علمه.

524.التجسس هو الأداة السحرية التي تمكّنك من جمع المعلومات السرية، إذ يمكنك الاعتماد عليه في حال أردت معرفة أي شيء يشغل بالك، مهما كان مهمًا أو تافهًا، مثل معرفة ما إن كانت الفتاة التي تعجبك تبادلك المشاعر أو التجسس لاكتشاف ما يحدث في الغرف المغلقة بداخل مكان العمل أو لأي

سبب آخر. التجسس قد يساعدك في كشف أعمق وأحلك الأسرار المتعلقة بمن حولك، سواء كانوا غرباء أو أقارب.

525. تعتمد عملية التجسس الناجحة والسرية على عدة عوامل مختلفة. إن أردتَ أن تكون جاسوساً حقيقياً فعليك معرفة كيفية عدم كشف أمرك بالإضافة إلى تعلم العديد من الأسرار المتعلقة بالجاسوسية. يمكنك التجسس على الناس بالاختباء في الأماكن الصحيحة أو حتى الاختباء بعيداً عن مرمى النظر. مع الإشارة إلى أن إتقان التجسّس يحتاج إلى الكثير من التدرّب قبل أداء المهام الحقيقية.

526. كخطوة أولى عليك بتنظيم مهمتك. لذا حدد مبتغاك. يسمى هذا بـ"الغرض". من السهل جدًا أن تجد نفسك مشتتًا بسبب كثرة المعلومات التي توشك على اكتشافها، لذا تأكد من وضع هدف محدد لتجسّسك، مثل: الإجابة على أسئلة معينة غير واضحة لديك أو تُثير قلقك.

527. تعرّف على البيئة المحيطة. كلما كنت أكثر خبرة بالبيئة التي ستتجسس فيها كلما زادت استفادتك منها، وستؤدي معرفتك المسبقة بالمكان لشعورك بالاطمئنان عندما يحين وقت التجسس. كلما كان حجم الموقع الذي ستتجسس فيه أكبر كلما زاد احتمال فقدانك لأثر ضحيتك.

528. حاول التجسس في مكان يصعب فيه تضييع ضحيتك، فالمواقع الكبيرة حجمًا كمجمعات التسوق تعد أصعب في استطلاعها مسبقًا. من الممكن أن تكون على معرفة مسبقة بالمكان الذي يعيش فيه الشخص المستهدف أو يتواجد به، إن كنت تتجسس على شخص تعرفه مسبقًا. تنبّه للمداخل والمخارج

والطرقات للاحتياط في حالات الطوارئ. لاحظ الأجسام التي يمكنك الاختباء خلفها، مثل: سلال القمامة الكبيرة أو المنازل أو السيارات.

529. عليك بالاحتفاظ بمفكرة يوميات، فتدوّن عليها كل ما تلاحظه وتسمعه وتراه. دوّن عليها عن مبتغاك وما تعرفه بالفعل عن ضحيتك. اكتب أين ستقوم بالتجسس وملاحظاتك حول الموقع. دوّن النتيجة التي تتوقعها للتجسس ومتى ستكتمل مهمتك، بحيث تعرف لاحقًا إن كنت محقًا أم لا. اكتب تواريخ وأوقات الأحداث المختلفة كذلك. دوّن الوقت والتاريخ وأي أفعال يقوم بها الشخص. كلما كنت أكثر نظامًا زادت قدرتك على الاستنتاج. اجعل المفكرة تبدو اعتيادية بأن تكتب عليها "الرياضيات" أو اسم أي مادة دراسية أخرى أو مشروع عمل بأحرف كبيرة. يمكنك حمل مفكرة بحجم الجيب إن ظننت أن المفكرة الاعتيادية قد تكشف أمرك. كذلك قم بتغيير كتابتك قدر الإمكان. يجب أن تحرص على عدم اكتشاف ملكيتك للمفكرة إن عثر أحدهم عليها. إن كنت تكتب بأحرف كبيرة عادة فاكتب بأحرف صغيرة، واجعل كتابتك مائلة في اتجاه مختلف... لا تُشر إلى الشخص الذي تتجسس عليه باسمه الحقيقي، بل استخدم اسماً رمزياً.

530. تعرّف على ضحيتك. ستحتاج للتعرف جيدًا على مكان ومواعيد تحركات الشخص وأين يوجد في وقت محدد على مدار اليوم؛ يساعدك ذلك في معرفة أين ومتى عليك إتمام مهمتك. حتى إن كنت تنوي التجسس على شخص تعرفه مسبقًا، سيكون عليك السعي لمعرفة المزيد والمزيد من التفاصيل الشخصية عنه.

531. عندما تتجسس فإنه عليك ارتداء ملابس عادية تساعدك على الاختلاط والاندماج بين الناس وبالتالي تكون غير ملحوظاً. اختر ملابساً تليق بالمناسبة وتساعدك على الاندماج بالمحيط حولك، مع ألوان محايدة تتضمن درجات الرمادي والأسود والبني، ومع تجنّب الألوان الملفتة للانتباه، كالأحمر والبرتقالي والأصفر.

532. إن كنت ستتجسس في الشاطئ، فلا ترتدِ ملابس تسلّق جبال، بل ارتدِ ملابس مماثلة للآخرين، بينما إن كان الآخرون من حولك يرتدون ملابس رسمية، فافعل مثلهم. وإن كنت في مباراة لكرة القدم فارتدِ ملابس المشجعين كما يفعل الآخرون، لأنك ستبدو مميزاً إن ارتديت ملابس سوداء.

533. من المهم ألا تبدو مشابهاً لمن حولك وحسب، بل أن تتصرف كما يفعلون كذلك. إن كنت في متجر للكتب فتظاهر بالبحث عن كتاب أو الانهماك في قراءة كتاب آخر. إن كنت في متجر للآيس كريم فعليك بتناول المثلجات كي لا تبدو غريباً. إن كنتَ في السوبرماركت فابدو منهمكاً في اختيار الأصناف وقراءة العلامات والمعلومات التجارية عليها. إن كنت تتجسس من المنزل فارتدِ ملابسك المعتادة كي لا يشك أفراد عائلتك أو أقاربك بوجود شيء مختلف بك.

534. إن أمكنك تقليل الصوت الذي تحدثه ملابسك فسيكون ذلك مفيداً. لذلك احرص على عدم ارتداء أي ملابس فضفاضة خصوصاً السراويل إن أردت الحفاظ على هدوئك، فهي تحدث صوتا عالياً أثناء المشي، وارتدِ ملابس ضيقة لحل هذه المشكلة.

535.خلال التجسس، يمكنك إخفاء وجهك بسهولة باستخدام النظارات الشمسية. كما يمكنك أيضًا إخفاء وجهك باستخدام القبعات.

536.خلال التجسس، لا يمكنك ارتداء حذاء ذي كعبٍ عالٍ أو حذاء العمل الذي يحدث صوتاً عالياً. اختر حذاء ذا نعل مطاطي ويتميز بخفته وهدوئه. جرب الحذاء قبل استخدامه في مهمة تجسس، أما إن كنت في المنزل فإن عدم ارتداء أي حذاء هو الخيار الأفضل.

537.لإنجاح التجسس، عليك التدرب على عدم إحداث الكثير من الأصوات عندما تمشي. اتخذ خطوات خفيفة وامشِ على أطراف أصابعك وحاول إحداث أقل جلبة ممكنة. احذر المشي على الحصى حيث أنه يحدث صوتاً واضحاً.

538.غيّر مشيتك خلال عملية التجسّس. يمكن لكل الناس التعرف على الأشخاص الذين يألفونهم من مسافة بعيدة بفضل التعرف على طريقة حركتهم. إن كنت تعرف ضحيتك، فمن المقترح تغيير طريقة مشيك لتتجنب أن يتعرف الضحية عليك من مسافة بعيدة.

539.إلزم الهدوء وتصرف دائماً بطريقة طبيعية. سواء كنت تتجسس على شخص في منزلك أو في السوق التجاري، فأهم شيء هو أن تحتفظ بهدوئك. حافظ على استرخاء جسدك ولا تُكثر من التململ أثناء التجسس.

540.خلال التجسس، لا تُكثر من علامات لغة الجسد المتوتر، مثل كثرة لمس الوجه أو فرك الساقين بطريقة متوترة أو تجنب النظر في عين الآخرين.

541. خلال التجسس، لا تقف مستقيماً ولكن اجلس بشكل محدب بما يكفي لتبدو مسترخياً، ولا تتململ كثيراً، وحافظ على النظر للأمام بدلاً من النظر بالأرض. إن بدوتَ متوتراً فسيلاحظك الآخرون في الحال.

542. خلال التجسس، كذلك لا تتصرف كالمتسكعين بأن تنظر للأعلى وللأسفل أو أن تبدو كمن يبحث عن شيء، فذلك سيوضح للآخرين سبب وجودك. تصرف بهدوء وحسب، كأنك تقضي الوقت منتظراً شخصاً ما أو تستمتع بيوم ربيعي أو منشغلاً بأفكارك الخاصة وحسب.

543. إن رآك الشخص الذي تتجسس عليه فتصرف وكأن شيئاً لم يحدث. ألقِ التحية أو أومئ برأسك وابتسم وحسب إن لم تكن تعرفه. إن قررتَ الهرب أو بدوتَ عصبياً فسيثير ذلك شكوك من تتجسس عليه.

544. إن تحدثتَ إلى أحدهم فاستخدم لكنة مزيفة، ولكن حاول أن تشابه اللكنة الحقيقية كي تتجنب كشف هويتك الحقيقية بسب التزييف الزائد في اللكنة.

545. لجمع المعلومات يمكنك استخدام الإنترنت. فتّش كل حسابات شبكات التواصل الاجتماعي الخاصة بضحيتك، مثل: فيسبوك وتويتر وإنستجرام.

546. عادةً ما ينشر الجميع معلومات شخصية دورية عن أنفسهم على تلك المواقع، ويقومون بتوثيق معظم لحظات حياتهم عن طريق تحميل الصور أو نشر تحديثات الحالة على مجموعة متنوعة من مواقع الويب. يمكنك الاستفادة منها في معرفة الكثير عن الشخص الذي تتجسس عليه.

547. يمكنك معرفة الكثير من المعلومات حول شخص ما عن طريق التحقق لمعرفة المكان الذي يقوم بالنشر منه، ومتى يقوم بالنشر، وما الذي ينشره.

548.من الذكاء إنشاء حسابات مزيفة على شبكات التواصل الاجتماعي لمتابعة ضحيتك أو مصادقته.

549.قد يقوم الناس عادة بوضع أكثر من منشور يوميًا، لذا فقد تستغرق عملية التفتيش في حسابات ضحيتك وقتًا طويلًا.

550.خلال عملية التجسّس، إلتقط صورًا. يمكن لعدسات الكاميرا التقريب والتركيز على عنصر ما بحيث تتمكن من التقاط صور من مسافة بعيدة. يمكنك الاستفادة من هذا الأمر في تسهيل تذكر ما لاحظته أثناء تتبع أحدهم. كن حذرًا أثناء التقاط الصور لأن أحدهم قد يكشف أمرك بسهولة.

551.أجرِ محاورات مع أصدقاء الضحية، إذ يمكنك الاستفادة منهم لمعرفة أجوبة على أسئلتك. قد يكون هذا صعبًا وربما يؤدي لاكتشاف أمرك، لذا عليك التصرف بشكل طبيعي، وطرح الأسئلة بشكل طبيعي وسلس دون سؤال صديق ضحيتك عن مهمتك بشكل مباشر. لا تجرب هذا الأمر ما لم تكن متأكدًا من امتلاك أصدقاء ضحيتك لأدلة يمكنها مساعدتك في تحقيق هدفك. كلما كنت أقرب لأصدقاء ضحيتك مسبقًا كلما كان ذلك أسهل، فمحاولة محاورة شخص غريب ليس بأمرٍ سديد وقد يكون خطيرًا.

552.خذ ما تحتاجه. إن كان هناك عنصر تحتاجه من أجل اكتساب المعلومات فعليك بأخذه ولكن دون ترك آثار قدر الإمكان. إن رأيت أن ضحيتك يغادر الغرفة أو المكتب، فادخل بشكل طبيعي وأغلق الباب من خلفك قبل أخذ أي شيء. احرص على ألا يراك أحد أثناء أخذك لأي شيء. تجنب تحريك أي شيء، بل اترك كل شيء في مكانه. تذكر مظهر المكان بشكل عام قبل لمس

أي شيء. تذكر أن السرقة غير قانونية، وإن احتجت للحصول على شيء من شخصٍ ما فعليك بإعادته حالما تنتهي من النظر إليه.

553.تعلّم كيفية قراءة الشفاه وفهم المحادثات دون سماعها، فهذه مهارة يمكنها مساعدتك في تطوير قدراتك. إن أتقنتَ ذلك فستتمكن من مراقبة الناس من على بعد واكتشاف ما يتحدثون بشأنه. بالطبع سيتوجب عليك رؤية فم المتحدث والبقاء مختبئاً، ولكن يمكنك النجاح في فعل ذلك إن اندمجت مع الحشود أو وجدت مكاناً للاختباء مع استخدام منظار. يمكنك دراسة قراءة الشفاه عبر الإنترنت لمعرفة كيفية إتقان هذه المهارة المفيدة والخفيّة. إلى أن تصبح بارعاً في قراءة الشفاه، يمكنك محاولة تسجيل محادثات الشخص بالفيديو (إن أمكنك رؤية وجهه) ثم تشغيلها لاحقاً لمحاولة فك شفرة ما يقوله.

554.قم بإعداد كاميرا خفية في منزلك. إذا كنت تتوقع أن يكون الشخص الذي ترغب في التجسس عليه موجودًا في منزلك، فيمكنك إعداد كاميرا لمراقبة نشاطه، طالما أنك تمتلك العقار.

555.ضع جهاز تعقب GPS في سيارتك. إذا كان الشخص الذي ترغب في التجسس عليه قد يستخدم سيارتك، فقد تكون هذه طريقة رائعة لتتبع مكان وجودهم. نظرًا لأن السيارة هي ملك لك، مثل منزلك في المثال أعلاه، لديك حقوق أكبر لمراقبة استخدام تلك السيارة مما لو كانت السيارة مملوكة لشخص آخر.

556.تسلل عبر جوانب المكان. إن الالتصاق بالحائط بينما يحدث شيء ما عبر الجانب الآخر هو طريقة ممتازة للتجسس على الآخرين في المنازل وأماكن

العمل. احرص على أن تلتصق تماماً بالحائط تاركاً بينك وبين الزاوية خمسة سنتيمترات على الأقل كي تبقى مختفياً، واحرص كذلك على توجيه أحد أذنيك نحو مصدر الصوت. لكن لا تدع ظلال جسدك تكشف أمرك.

557. خلال التجسس، يمكنك كذلك الجثوم في الزاوية والانصات بتلك الطريقة، ولكن ذلك سيصعب عليك اختلاق عذر إن تم اكتشاف أمرك. إن سمعتَ الشخص يقترب فامشِ باتجاهه بحيث يتقاطع طريقاكما مع التفكير في عذرٍ ما لتقوله. ذلك أفضل من أن يراك تحاول الهرب.

558. تظاهر بأنك تفعل شيئاً على مقربة. هذه طريقة ممتازة أخرى للتجسس على شخص في منزلك أو مكان عملك. يمكنك أن تكون في الغرفة المجاورة تسترق السمع لكل ما يقوله. لا تفعل شيئاً غير مألوفاً بالنسبة لك في الظروف العادية كأن تبدأ فجأة بغسل الأطباق، أو باستخدام الآلة الناسخة في العمل، في حين عدم فعلك لذلك منذ أشهر، وإلا ستتسبب بزيادة الشكوك.

559. جهّز عذراً إن تم الإمساك بك. فعليك دائماً الاستعداد لكل الاحتمالات ومنها للأسف أن يُكشف أمرُك. لذا عليك اختلاق قصة قابلة للتصديق عن سبب تصرّفك أو سبب تواجدك وإلا سيُقبض عليك متلبساً.

560. كن بارعًا في تقديم الأعذار وبالتالي يجب أن تكون مستعدًا للتوصل إلى أعذار معقولة تجعل الناس يعتقدون أنك إما لا تتجسس على الإطلاق أو تزرع الشك في أذهانهم بأن ما اعتقدوا أنهم رأوه كان في الواقع شيئًا آخر.

561. ابحث عن سبب لما تفعله وسبب وجودك في ذلك المكان. اختلق فكرة لسبب وجودك في خزانة الملابس أو على حافة الباب أو تسللك إلى نفس

الغرفة التي دخلها الشخص. انحنِ مثلاً على الأرض وقل أنك تبحث عن قرط ضائع (الأفضل إن كنت ترتدي أحد القرطين) أو أنك تبحث عن شيء آخر.

562. إن كنت تتجسس على شخص في مكان عام فائتِ بسبب لوجودك في نفس المكان مثله. إن أمسك بك الشخص تتجسس عليه في متجر للهدايا فقل أنك جئت لشراء هدية لوالدتك بمناسبة يوم الأم. إن أمسك بك الشخص تتجسس عليه في السينما فأظهر له تذكرتين وأخبره أنك كنت تنتظر صديقاً لم يأتِ. كلما كان العذر اعتيادياً ومملاً كلما كان أفضل. ولكن اجعل الأمر يبدو كما لو أنك لم تكن منتبهاً لهم واستغربتَ وجودهم أو كنت تحاول التعرف عليهم وأدركت فجأة أنهم هم ويتصرفون بشكل ودي. يمكنك حتى أن تصرخ بشيء مثل: "أوه! إنه أنت! إنه من الرائع رؤيتك هنا."

563. ولكن مهما حدث وتمّ اتهامك صراحةً بالتجسس عليه، اذكر بشكل قاطع أنه ليس لديك أي فكرة عما يقوله الشخص الآخر. أخبرهم حتى يصبح وجهك أحمر اللون وواضح الانفعال عليه، أنه ليس لديك أدنى فكرة عن كيفية وصول تطبيق التجسس هذا إلى هواتفهم أو لماذا تصادف أن تظهر في نفس الموقع مثلهم طوال اليوم.

564. الإساءة إلى السمعة. السمعة مهمة جداً. يحمي الناس سمعتهم تماماً. إذا أسأتَ إلى أو شوّهتَ سمعة الضحية، أو على الأقل هدّدت بذلك، فإنك تضعه في موقف ضعيف.

565. لا يريد الضحية أن يبدو سيئًا أو يفقد اتصالاته الاجتماعية. وعندها لن يتمكن من الحصول على الوظائف والمصداقية والأصدقاء كما كان قادرًا على ذلك من قبل. يمكنك التغلب عليه باستهداف سمعته.

566. يمكنك تدمير أو تشويه سمعة مَثَل الأعلى للضحية ونماذج القدوة له سيجعله يركع على ركبتيه. يحب الناس أصنامهم. إذا مزّقت معبود شخص ما أو دمرت معبوده في عينيه، فإنك تزيل جزءًا من هويته. أنت بذلك تسحق روحه وتجعله يشك في كل ما يؤمن به.

567. هناك طرق عديدة لتشويه سمعة شخص ما بشكل فعال. من الناحية المثالية، يمكنك اكتشاف سر قذر وتسريبه إلى العالم. جمع المواد الإباحية التي يشاهدها، واتهامه بإضاعة ساعات الشركة، وسرقة الأوراق الأكاديمية، هذه كلها أنشطة يمكنك استخدامها لتشويه سمعة شخص ما بسهولة بالغة.

568. يمكنك تشويه سمعته بجعله يبدو غبيًا أمام الآخرين. أخبر القصص أو النكات المحرجة التي تجعله يبدو سيئًا. اسخر منه مع الآخرين واقنعهم بأنه سخيف.

569. عندما تقدّمه إلى الغير، يمكنك الإشارة إلى تفاصيل وضيعة لإسقاطه في عيون الآخرين. ابدأ إشاعة عن شيء مخجل من ماضيه.

570. يمكنك أيضًا استخدام سمعته للتلاعب به. يريد أن يحبه الآخرون، لذا يمكنك استخدام ذلك كسلاح. قل له، "إذا فعلت ذلك، فسوف يكرهك كل شخص في العمل. أنت لا تريد ذلك، أليس كذلك؟ "

571. على الأرجح، إذا كان شخصًا عاديًا، فسوف يوافق على أنه يريد أن يحبه الناس لذلك سيعيد النظر في فعل أي شيء قد يضرّ بسمعته. شجّعه على القيام بأمور معينة بالقول إنها ستكسبه تفضيلًا لدى الأشخاص الرئيسيين المختلفين. تتمثل إحدى الطرق الرائعة للتلاعب بزملاء العمل في إعطائهم "نصائح" حول كيفية إرضاء رئيسهم وربما كسب علاوات أو ترقيات.

572. اجعل الضحية يبدو مجنوناً للآخرين، فذلك يدمّر مصداقيته. عندما يحاول اتهامك بالتلاعب به أو معاملته بطريقة سيئة، لن يصدق الناس ما يقوله.

573. عليك أن تبدأ العمل على تشويه سمعة الضحية بمجرد أن تضع علامة عليه كضحية. أظهر للآخرين الأخطاء التي يرتكبها أو العيوب التي يرتكبها. بهذه الطريقة سيبدأ الآخرون في عدم تصديق ما يقول. عندما يبدأ في اتهامك بأنك شخص فظيع أو تفعل شيئًا خاطئًا، سيظهر أنه ليس مصدرًا موثوقًا به.

574. استفزّ الضحية بطرق صغيرة. افعل شيئًا سيئًا على انفراد قبل أن تخرج معه حتى ينفجر عليك في الأماكن العامة. افعل أشياء صغيرة مزعجة لا يستطيع الآخرون رؤيتها حتى يفقد عقله عليك عندما تنفجر أعصابه في النهاية. قل وافعل أشياء تثير أعصابه دون أن تكون واضحًا بشأن ذلك.

575. إحدى الطرق الجيدة لاستفزاز الضحية هي تجاهله أثناء حديثه معك. لن يلاحظ الآخرون أنك تتجاهله، أو يعتقدون أنك ببساطة تحاول تجنب الدراما. سيبدو مجنونًا عندما يفقد عقله في غضبه عليك.

576. أشر إلى الأشياء الفظيعة التي يقوم بها. أخبر الآخرين عن عيوبه وأخطائه. اجعل الأمر يبدو وكأنك الضحية الهشّة البريئة، بينما هو في

الحقيقة الضحية. كلما زاد إصابتك بالأذى، زاد احتمال انحيازهم إلى جانبك. اكشف أنه وحش وأنك لم تفعل شيئًا لتستحق ما فعله بك. سيبدأ الآخرون في الوقوف بجانبك ويعتقدون أنه شخص فظيع لا يستحق دعمهم.

577. يمكنك أيضًا الاعتراف بارتكاب مخالفات. لكن اجعل الأمر يبدو وكأن أفعالك كانت مبررة بطريقة ما. اجعل الأمر يبدو وكأنك لم تتلاعب به أو تظلمه عمدًا.

578. إذا كنت تواعد شخصًا ما، يمكنك أن تجعل الأمر يبدو وكأنه يسيء إليك، وشعرت أنه كان عليك أن تكذب عليه لمجرد الهروب من غضبه وتعنيفه. قل أنك لجأت إلى الخيانة من أجل العثور على الحب الذي لا يستطيع منحك إياه. يمكنك أيضًا أن تجعل أفعالك تبدو بريئة، وأن تخبر الناس أنه شديد الحساسية ويتعامل مع الأشياء العادية التي تفعلها على محمل شخصي.

579. بالإضافة إلى تدمير سمعة شخص آخر، تحتاج إلى بناء سمعتك الخاصة. إظهر وكأنها أكثر شخص بريء، رائع، طيب القلب في العالم. لا تفعل أي شيء أبدًا لجعل الآخرين يشكون في أن لديك جانبًا مظلمًا. عندما تكون لديك مثل هذه السمعة العظيمة والصورة الخارجية، فلن يعتقد الآخرون أنك قادر على أن تكون مدمرًا أو فظيعًا.

580. إقلب الجميع على الضحية. إن قلب الجميع ضد الضحية هي واحدة من أفضل الطرق لإيذاء الضحية بعمق. أخبر الناس أنه قال أشياء لئيمة عنهم أشياء ستزعجهم أو تؤذيهم حقًا. هذه الحيلة ستكون أفضل لو تفوّه حقاً بهذه الأشياء. اجعل الناس يعتقدون أنه شخص سيء بأي طريقة ممكنة.

581.ربما يمكنك إعداده ليخدع صديقه المقرب، أو يسرّب أشياء قبيحة قالها عن الشركة التي يعمل بها على حسابه الخاص على مواقع التواصل الاجتماعي. ثم، عندما يغضب الجميع منه، فإنك تجرّده من أصدقاءه ودفاعاته. يمكنك شنّ هجوم آخر، أو يمكنك الجلوس والابتسام حيث يجب عليه القتال لاستعادة جميع أصدقائه وأحبائه.

582.إصرف انتباه ضحيتك. لا يمكن لشخص مشتت الانتباه أن يدافع عن نفسه. أفضل طريقة لإلهائه هي تهديده بالتهديدات أو الخدع الوهمية.

583.تظاهر بمحاولة مهاجمته بطريقة صغيرة بحيث يمكنه صدّها بسهولة. ثم نفّذ نفس الخدعة مرة أخرى. سوف يتفاعل مع أول خدعتين. بالخدعة الثالثة، سيعتقد أنك لا تستطيع أن تؤذيه حقًا وأنك يائس فقط. سوف يخفّض من حذره. ثم تضرب بخطة مختلفة تمامًا تدمّره لأنه لم يكن يتوقعها.

584.عليك أن تخفّض كبريائك حتى تنجح هذه الطريقة. قد تبدو غبيًا تمامًا أو يائسًا أو سخيفًا إذا واصلت تجربة نفس الحيل العرجاء. عليك أن تتحلى بالصبر وتتخلى عن كبرياء ذاتك لتحقيق هذا النجاح.

585.استغل تقنية الهجوم عندما يكون أضعف.

586.في بعض الأحيان، الصبر مفيد. يمكنك الانتظار حتى يضعف هدفك بسبب حدث مدمر في الحياة، مثل وفاة في الأسرة أو طرده من عمله. ثم يمكنك حقا أن تؤذيه.

587.من الرائع أيضًا التظاهر بمسامحة شخص ما وأن تكون صديقه. بهذه الطريقة، عندما يحتاج حقًا إلى المساعدة، سوف يلجأ إليك. يمكنك بعد ذلك

رفض تقديم المساعدة له عندما يكون في أمس الحاجة إليك. ابتسم وقل: "آسف ولكن هذه ليست مشكلتي. ما كان يجب أن تؤذيني إذا كنت تريد مساعدتي ".

588. يمكنك اكتساب الكثير من القوة على شخص ما إذا كسبت ثقته. تظاهر بمسامحته وحاول أن تكون صديقه. قد يرغب في تكوين صداقة معك إذا شعر أنه ظلمك وأنت قديس متسامح. اجعله قريبًا منك وتعلّم كل ما تستطيع معرفته عنه. ثم، عندما ترى فرصتك، يمكنك اغتنامها. يمكنك أن تؤذيه حقًا عندما يعتقد أنك صديقه.

589. احصل على إمكانية الوصول إلى ملفاته في العمل أو في مكتبه المنزلي عندما تتسكع معه حتى تتمكن من نشر شائعات كيدية عنه أو فضح اختلاسه. هذه فقط أمثلة قليلة.

590. إجعله يعتمد عليك.

591. حتى لو كنت تهتم بشخص ما، فلا يزال بإمكانك إعداده والتلاعب به دون أن تؤذيه. اجعله يعتمد عليك حتى لا يترك جانبك أبدًا.

592. ليس عليك أن تكون مرتبطًا عاطفياً بشخص ما لتحقيق هذا النوع من التبعية. فقط قدّم له شيئًا لا يمكنه الحصول عليه في أي مكان آخر. اجعل نفسك مفيدًا جدًا له وعزّز غروره حتى يعتمد عليك في سعادته أو راحته أو حتى استقراره المالي.

593. قم بتعطيل أشكال دعمه الأخرى حتى تصبح الشخص الوحيد في حياته.

594. لا تحتاج بالضرورة إلى استخدام أسلوب التلاعب بالذنب، وأساليب أخرى من هذا القبيل لإيذائه؛ أن تكون لطيفًا كافي لكسب موطئ قدم لأساليب الإقناع. كصديق أو عاشق أو حتى زميل في العمل، يمكنك إنجاز هذا الإعداد على مستويات مختلفة. يمكنك فعل ذلك برفق مع شخص لا تريد التلاعب به إلا بشكل طفيف. أو يمكنك فعل ذلك بكثافة لشخص تريد استغلاله مدى الحياة.

595. اجعل الكذبة كبيرة، اجعلها بسيطة، و كرّرها، في نهاية المطاف سوف يصدقونها.

596. استغل سلاح الثقة. الثقة سلاح عظيم يمكنك استخدامه. يرغب معظم الناس في أن يتم الوثوق بهم.

597. يمكنك أن تخبره أنه ليس جديرًا بالثقة بسبب أشياء مختلفة اعترف بها. ثم اجعله يفعل ما تريد من أجل كسب ثقتك.

598. لنفترض أنك تصادق شابًا وتريد التلاعب به. أخبره أنك لا تثق به لأنه اعترف بخيانة زوجته السابقة. أخبره أنك قلق من أنه سيخدعك. أو ادّعي أنه تم خداعك، لذلك لديك الآن مشكلات تتعلق بالثقة. بهذه الطريقة، سيرغب في كسب ثقتك. سوف يفعل المستحيل ليجعلك تثق به، بما في ذلك قطع علاقته بالأشخاص الذين لا تحبهم في حياته.

599. كذلك، يُعّد مستوى عاطفته أو حتى حبه لك سلاحًا قويًا. هذا هو السبب في أن الأصدقاء أو العشاق سيقولون أشياء مثل، "إذا كنت تحبني حقًا، فلن

تفعل هذا." ولهذا أيضًا يحب الناس التهديد بالمغادرة. يمكنك التهديد بسحب حبك منه لدفعه إلى فعل وتنفيذ ما تريد.

600.إلعب دور الضحية. إن لعب دور الضحية يعني تمثيل المتلاعب دور الضحية لإثارة استجابة متعاطفة، معروفة ايضاً باسم "التجني الذاتي".

601.إن لعب دور الضحية هو البطاقة رقم واحد في التلاعب النفسي بالآخرين.

602.إذا أصبحت ماهرًا في لعب دور الضحية، فيمكنك تبرير أي شيء تفعله إلى حد كبير وجعل الشخص المستهدف يشعر بالفزع حيال أي شيء يفعله.

603.إذا كنت تخطط للتلاعب بالناس عاطفيًا، فإن إحدى أقوى الطرق هي أن تتصرف كضحية أو أن تتصرف كأن هذا ليس خطأك أبدًا. بغض النظر عمن هو المخطئ، فإن المتلاعبين سوف يلومون الآخرين دائمًا على أفعالهم أو عيوبهم.

604.ركّز على الطريقة التي جعلك بها شخص ما تفعل شيئًا حتى لو لم تكن تريد القيام بذلك بالضرورة. إذا تعرض المتلاعب للأذى أو الانزعاج أو الغضب، فسيتم إلقاء اللوم على الشخص الآخر لإيذائه. باختصار، المتلاعبون لا يقبلون أي مساءلة عن أفعالهم.

605.قم بتصوير نفسك على أنك ضحية للظروف أو سلوك شخص آخر من أجل كسب الشفقة أو التعاطف أو إثارة التعاطف وبالتالي الحصول على شيء من شخص آخر.

606.تكلم عن قضايا ومشاكل شخصية أو صحية تخصّك ولكن مبالغ فيها أو مختلقة. قضايا صحية مبالغ فيها أو متخيلة.

607.تعمّد إظهار الضعف المتعمّد لإثارة التعاطف والتسامح.

608.غالبًا ما لا يستطيع الأشخاص المهتمون وأصحاب الضمير أن يروا أي شخص يعاني، وغالبًا ما ستجد أنه من السهل اللعب على التعاطف للحصول على التعاون.

609.غالبًا ما يكون الغرض من التضحية الاستغلالية هو استغلال حسن نية المتلقي، أو ضميره، أو إحساسه بالواجب والالتزام، أو غريزة الحماية والتنشئة، من أجل انتزاع مزايا وتنازلات غير معقولة.

610.بادئ ذي بدء، تريد أن تصدق أنك الضحية. يمكنك تحقيق ذلك من خلال ترشيد الأشياء. استخدم عملياتك الواعية لتبرير أفعالك. فكّر في الطرق التي ظلمك بها الآخرون من أجل تبرير أفعالك. طالما كنت تعتقد أنك الضحية، فلن تشعر بالذنب حيال لعب ورقة الضحية.

611.تريد أن تبدو كضحية بريئة تتأذى من الحياة حتى يشعر الآخرون بالأسف تجاهك. أخبر الناس بقصص حزينة حول كيف أن العالم ضدك. تأكد من أن مواقفك ليست مفروضة على نفسك حتى لا يغضب الآخرون ويعتقدون أنك تلوم الآخرين على مشاكلك

612.للعب دور الضحية، تحدث عن كيفية تعرضك للإيذاء عندما كنت طفلاً حتى تتمكن من شرح سبب مواجهتك للصعوبات في اختيار شركاء الحب الجيدين والأصدقاء الأصحاء الآن. هذا يبرر أفعالك ويجعلك تبدو كضحية لا تستطيع التحكم في عقلك أو مساعدة نفسك. أظهر التعاطف مع الآخرين حتى يرغب الناس في دعمك.

613. عندما يفعل الشخص المستهدف أي شيء لا تحبه، إلعب بطاقة الضحية. أظهر له مدى عمق جرحك. لن تُنجِز هذا بالعبوس، أو منحه العقاب بالصمت، أو افتعال نوبة غضب شديدة. سوف تستمتع بمزيد من النجاح في لعب بطاقة الضحية إذا بدوتَ ناضجًا وهادئًا بشأن شيء ما.

614. أخبره بصوت ثابت أنه قد جرحك. قدّم له عواقب على أفعاله. قل أنك تشعر بالحاجة لحماية قلبك ومصالحك منه. أيضًا، اجعله يشعر وكأنه وحش من خلال الاستمرار في الظهور كقديس لا يرتكب أي خطأ أبدًا. أنت لا تريد أن تفعل شيئًا خاطئًا معه يمكنه استخدامه كسلاح ضدك عندما تلعب بطاقة الضحية.

615. إذا كنت تريد منع الشريك من الخيانة، يمكنك لعب ورقة الضحية عندما يتحدث أو ينظر إلى أشخاص آخرين. لكن كن حذرًا جدًا حتى لا تفعل شيئًا مع شخص آخر يجعلك تبدو سيئًا. إذا كنت تخدعه، فتأكد من أنه لم يشكك أبدًا في ما فعلته. لا تسمح له أبدًا بالوصول إلى النصوص أو منشورات وسائل التواصل الاجتماعي التي يمكنه استخدامها ضدك، وإلا ستنهار خطة الضحية بأكملها.

616. يمكنك أيضًا لعب بطاقة الضحية بشكل فعال للغاية من خلال إخبار الآخرين بما يفعله بك. تصرف كما لو أنك لا تشتكي منه. فقط اذكر عَرَضاً الأشياء البغيضة التي يفعلها. انفخ في ما فعله بشكل غير متناسب ليجعله يبدو فظيعًا، لكن لا توضح أنك تحاول الشكوى منه. بدلاً من ذلك، اجعل الأمر يبدو وكأنك ضحية لأفعاله ولا تدرك أنك تعرضت لظلم فادح.

617.سيصاب الآخرون بالصدمة وحتى الغضب لأنه سيفعل هذا مع الأبرياء المساكين الآخرين. حتى أنهم قد يصبحون جنودك، ويواجهونه ويجعلونه يشعر بالذنب.

618.الذنب هو أفضل بطاقة رابحة لديك. استخدمها جيداً. ولكن استخدمها بحكمة أيضًا. إن اللعب ببطاقة الضحية في كثير من الأحيان سوف يؤدي إلى تآكل قوتها.

619.أتقن فن إلقاء اللوم على الآخرين.

620.في كثير من الأحيان وبطرق خفية يصعب اكتشافها، قد تحتاج إلى عرض تفكيرك على الضحية، مما يجعل الضحية يبدو وكأنه ارتكب خطأً.

621.ادّعي أيضًا أن الضحية (الشخص المستهدف) هو المخطئ لاعتقاده الأكاذيب التي تم خداعه للاعتقاد بها، كما لو أن الشخص المستهدف أجبرك على أن تكون مخادعًا.

622.إن كيل اللوم، باستثناء الجزء الذي تستخدمه لقبول الذنب الكاذب، يتم إجراؤه من أجل جعل ضحيتك يشعر بالذنب بشأن اتخاذ الخيارات الصحية والتفكير الصحيح والسلوكيات الجيدة. كثيراً ما يُستخدَم ذلك كوسيلة للتحكم والسيطرة النفسية والعاطفية.

623.إكذب حول الكذب، فقط لإعادة التلاعب بالقصة الأصلية الأقل تصديقًا إلى حقيقة "أكثر قبولًا" ستؤمن بها الضحية.

624.أُعرض الأكاذيب على أنها الحقيقة، وهذه طريقة شائعة أخرى للسيطرة والتلاعب. قد تتهم الشخص الهدف زوراً بـ "استحقاقهم أن يعاملوا بهذه

الطريقة". غالبًا ما ستزعم أن الشخص الهدف مجنون أو مُسيء، خاصة عندما يكون هناك دليل ضدك.

625. استخدم سلاح السخرية والانتقاد وإطلاق الأحكام.

626. استخدم سلاح السخرية بشأن ضحيتك أمام الآخرين. إفعل ذلك لتقليل احترام الذات للضحية ولإظهار مدى قوتك للآخرين.

627. إن الدُعابة السلبية مصممة للتغلب على نقاط ضعف الضحية وإضعاف قوته.

628. قم بالإدلاء بملاحظات انتقادية، غالبًا ما تتنكر في صورة الدعابة أو السخرية، لتجعل الضحية يبدو أقل شأناً وأقل شعوراً بالأمان. يمكن أن تتضمن الأمثلة أي تعليقات متنوعة تتراوح من مظهره إلى طراز هاتفه القديم، إلى عاداته وسلوكياته. من خلال جعله يبدو سيئًا، وجعله يشعر بالسوء، فإنك تفرض تفوقك النفسي عليه.

629. إن الملاحظات الانتقادية هي طريقة جيدة لاكتساب ميزة نفسية على الشخص الآخر من خلال تقويض إحساسه بقيمته الذاتية. يبدأ الشخص بالشعور بالنقص، مما يزعجه على مستوى اللاوعي ويجعله أكثر انفتاحًا على السيطرة أو الهيمنة.

630. يمكن أن تستخدم السخرية والشتائم لزيادة الشك الذاتي والخوف لدى الضحية، لجعل الضحية تشعر بأنها لا تستحق وبدون قيمة. يمكن تحقيق ذلك من خلال أي شيء من المظهر الشرس الخفي أو نبرة الصوت غير السارة

إلى التعليق الخطابي. هذا قد يجعل الضحية تشعر بالسوء لجرأتها على تحديك، مما يعزز أيضًا الشعور بعدم كفاية الضحية.

631.يمكن إطلاق الأحكام على الضحية وانتقاده باستمرار لجعله يشعر بأنه غير لائق. يختلف عن السلوك السابق حيث يتم استخدام الدعابة السلبية كغطاء. من خلال تهميش الضحية والسخرية منه وطرده باستمرار، تجعله في حالة عدم توازن وتحافظ على تفوقك.

632.عزّز عن عمد الانطباع بأن هناك دائمًا شيئًا خاطئًا معه، وأنه بغض النظر عن مدى صعوبة المحاولة، فهو غير كافٍ ولن يكون جيدًا بما فيه الكفاية. بشكل ملحوظ، ركّز على الجانب السلبي دون تقديم حلول حقيقية وبناءة أو تقديم طرق مفيدة للمساعدة.

633.إستغل سلاح الإنكار. الإنكار قوي للغاية. لا يريد الناس تصديق الأشياء التي تؤذيهم. لذلك أقنعوا أنفسهم أن الواقع جميل ومُبهج. يمكنك استخدام الإنكار لصالحك عندما تتلاعب بشخص ما.

634.إحدى طرق استخدام الإنكار هي تبرير سلوكك لنفسك. لن تكون متلاعبًا جيدًا إذا كنت تشعر بالسوء حيال ما تفعله. تحتاج إلى تبرير ما تفعله بنفسك. إن إنكار مستوى الفساد الذي كنت قد غرقت فيه هو طريقة رائعة للقيام بذلك.

635.الأمر الآخر الذي يمكنك استخدام الإنكار من أجله هو التلاعب بضحيتك. استخدم إحساسه بالإنكار ضده. أخبره أنه في حالة إنكار لأمور لإقناعه بأنه مخطئ. اجعله يعتقد أنك تعرفه أكثر مما يعرف نفسه. سيجعله ذلك يعتمد

عليك أكثر لتأكيد نفسه والتحقق من مصداقيته. كما ستجعله يبدأ في الشك في نفسه والتساؤل عن سبب إنكاره.

636. الإنكار أمر رائع للدفاع عن نفسك. أنكر بشدة أي خطأ وكل مخالفة. إذا اتهمك شخص ما بأنك أقل صراحة وتحاول التلاعب بالآخرين، أنكر ذلك. لا تعترف بأي خطأ. تريد أن تبدو وكأنك لم ترتكب أي خطأ. هذا سيجعل ضحيتك يصدق ذلك.

637. إذا وقفت بثبات إلى جانب براءتك، ستبدو أكثر براءة. في النهاية، قد يتوقف ضحيتك عن اتهاماته ويعيد التفكير فيها. حتى أنه قد يتوقف عن الشك في أنك ارتكبت أي خطأ. اغتنم هذه الفرصة لإقناعه بأنه يرى الأشياء كما يريد فقط أو أنه شديد الحساسية أو يفكر في صديق سابق أو حبيب أو فرد من العائلة يتلاعب به.

638. مرة أخرى، تريد أن تلعب بطاقة الضحية هذه وحتى تُقنع نفسك أنك ضحية. هذا يجعل الإنكار أكثر اكتمالاً.

639. استغل قوة الاقتراح والإيحاء. الرسائل اللاشعورية جميلة لأنها دقيقة للغاية. يمكنك غرس الأفكار في رأس الضحية والتأثير فيه دون أن تبدو وكأنك الشخص الذي يقف وراءها. عادةً ما تتضمن الرسائل اللاشعورية صورة وامضة أو صوتًا يذكّر الهدف بشيء ما. عادة ما تكون هذه الرسائل مخفية وتحدث بسرعة كبيرة بحيث لا يدركها الناس بوعي.

640.من خلال الإيحاء، يمكنك تعريض شخص ما لرائحة الطعام الإيطالي. فجأة، سيرغب في الذهاب إلى مكانك الإيطالي المفضل بينما كان يفضّل المطعم المحلي في وقت سابق.

641.اكتسب السيطرة على العقل من خلال استخدام تقنيات لا شعورية للتأثير على تفكيره وشعوره.

642.يمكنك أيضًا أن تخطو خطوة أخرى إلى الأمام من خلال تكييف الشخص عن طريق تعريضه لنوع من التحفيز الذي يدفعه إلى القيام بعمل ما والحصول على مكافأة منك. ثم قم بوميض هذا المنبّه الشرطي حول الشخص لفترة وجيزة ليجعله يؤدي استجابته المدربة.

643.استغل سلاح العبث بالذكريات.

644.الذكريات العاطفية هي نوع من الذكريات التي تشكل مصدر قلق رئيسي لمحو الذاكرة. هذه الذكريات العاطفية هي ذكريات قوية جدًا ويمكن أن يكون لها تأثيرات فسيولوجية قوية جدًا على الشخص. يمكن العثور على مثال للذاكرة العاطفية في المرضى الذين يعانون من اضطراب ما بعد الصدمة، فقد يترك حدث صادم لهؤلاء المرضى ذاكرة عاطفية دائمة يمكن أن يكون لها تأثيرات قوية على الشخص حتى بدون استرجاع الذاكرة بوعي.

645.كثير من الناس لديهم الكثير من الذكريات المكبوتة التي تسكن في عقولهم اللاوعية. يمكن أن تظهر الذكريات المكبوتة في مجموعة متنوعة من المشاكل والانفجارات العاطفية، بما في ذلك الاكتئاب والقلق. لكن يمكن أن يتم كشف

النقاب عنها أيضًا وتسبّب الفوضى في حياة الأشخاص. القضايا العالقة والذكريات المكبوتة بشكل أساسي هي قنابل موقوتة.

646.إذا تمكنتَ من فتح قفل الذكريات المكبوتة لشخص ما بمحفّزات معينة، يمكنك حقًا أن تسبب بعض الضرر.

647.يمكنك استخدام الكلمات والأفعال والأصوات التي تجعل الضحية يتذكر الذكريات المرتبطة بحدث معين. إذ يمكنك ملاحظة ردود أفعال مختلفة من الضحية مثل الخوف والمفاجأة والإحراج (الوجه الشاحب أو الأحمر) والغضب والمشاعر المختلفة. من ردود الفعل هذه، يمكنك الحصول على أدلة على مستوى المشاركة أو المعرفة التي قد يكون لدى الضحية حول حدث معين.

648.مثال بسيط على ذلك هو ما إذا كان الفرد المستهدف متورطًا في حدث له موقع محدد. يمكنك قول اسم الموقع، مثل اسم الشارع. إذا كان الضحية لا يربط هذا بأي شيء أو بأي ذكريات، فسوف يتجاهل تعليقاتك ولن يكون لديه أي رد فعل. ومع ذلك، إذا كان الضحية يربطه بشيء ما، فقد يكون له ردود أفعال مختلفة.

649.كذلك قد تلجأ إلى زرع الأفكار والذكريات في أذهان الناس عبر قوة الاقتراح والايحاء. اجعلهم يعتقدون أن شيئًا ما قد تسرّب إلى أذهانهم بشكل عشوائي بحيث تبدو بريئًا. يمكنك التأثير بشكل كبير على الناس دون أن يعرف أحد.

650.من الممكن تمامًا زرع ذكريات خاطئة في عقل الشخص كذلك. يبدأ الضحية بأن يفترض بأن هذه الأشياء تحدث وعقله يصنع ذكريات ملائمة ولكن خاطئة تمامًا. يمكن للذكريات الزائفة أن تمزق الشعور بالهوية والرفاهية

العاطفية للضحية. يمكن أن يخدمك ذلك في مجموعة متنوعة من الطرق المظلمة.

651. اجعله يشكك في ذكرياته. إزرع أفكار خاطئة في عقل شخص آخر حتى يعيد الشخص الآخر تأكيد ما تقوله. سيساعد وجود أشخاص يدعمون قصتك بجعل الضحية يشعر كما لو أنه يُصاب بمرض الزهايمر.

652. بالمقابل، يمكنك أنت تستحضر ذكريات مؤلمة له لتمنع شفاؤه أو نسيانه لصدمته. لا يستطيع الشفاء إذا استمر في التعرض للألم والصراع من حدث صادم.

653. هناك طرق عديدة لتعريض شخص ما لذكرى مروعة. الروائح هي أحد الأشياء القوية التي تنقل الناس إلى ذكرياتهم. إذا كنت تعرف الرائحة التي تذكّره بشخص ما، مثل عطر معين يذكره بحبيبته السابقة، فضع تلك الرائحة حوله أو رشّها في منزله أو مكتبه. لن يعرف سبب عودة الذكريات ومن أين تأتي الرائحة.

654. يمكنك أيضًا استخدام الصور المتعلقة بذكرى معينة. اترك المجلة مفتوحة على صورة سيجدها أو اعرض له صورًا على هاتفك تحت ستار أنك تريده أن يرى شيئًا رائعًا. أو استمر في ذكر اسم الشخص الذي صدمه. يمكنك التظاهر بعدم معرفة ما حدث بالفعل حتى لا يلومك على محاولتك تذكيره بالماضي. تصرف وكأنك تعرف هذا الشخص وتريد التحدث عنه أو عنها ببراءة.

655. المسح الذهني هي عملية محو ذاكرة يتم فيها محو ذكريات الشخص المعني وأحيانًا شخصيته. غالبًا ما يتم استبدال هذه الذكريات الجديدة بذكريات

أكثر فائدة لأولئك الذين يقومون بالمحو الذهني. إنه شكل أكثر شمولاً لغسيل الدماغ.

656. يمكن إجراء المحو الذهني بواسطة قدرة تلاعبية أو بالتنويم المغناطيسي، أو بواسطة جهاز إلكتروني. غالبًا ما يقترن بالحالات التي تعاني فيها الشخصيات من فقدان الذاكرة سواء التي تحدث بشكل طبيعي أو عن طريق الصدفة أو نتيجة إجراء متعمد.

657. قم بعملية مسح الأفكار أو الذكريات من عقل الضحية. في حين أنه ليس بالأمر السهل، ولكن يمكنك محو الذكريات المخزية من عقل شخص ما وإعادة بناء سمعتك. يمكنك أيضًا أن تجعل شخصًا ما يخطئ في تذكر الأشياء من أجل إخفاء آثارك عندما تكذب. في الأساس، يمكنك اختيار ما تريد أن يتذكره شخص ما. لكن افهم أن محو عقل شخص ما ليس دائمًا بالأمر السهل.

658. إحدى الطرق الفعالة لمحو الذكريات هي منعها من أن تصبح ذكريات في المقام الأول. يمكنك تحقيق ذلك عن طريق مقاطعة عملية صنع الذاكرة للهدف.

659. يُعّد قطع الذاكرة قبل أن يتمكن الدماغ من معالجتها طريقة رائعة لتعطيل تكوين الذاكرة. يمكنك استخدام الإلهاء ومقاطعة انتباه شخص ما من خلال تعريضه لمحفّز أكثر وضوحًا وعنفًا، مثل الضوضاء العالية أو مشهد مروع على التلفزيون. سيؤدي القيام بذلك إلى تشتيت انتباه الشخص وتشتيت انتباهه بعيدًا عن المناسبة التي تود أن ينساها.

660. هناك طريقة أخرى وهي استخدام بعض الأدوية لعرقلة تكوين الذاكرة. يمكن أن يؤدي الإفراط في تناول الكحوليات إلى إضعاف ذاكرة الشخص جيدًا. أكثر الأدوية الموصوفة شيوعًا والتي بإمكانها أن تسبب فقدان ذاكرة هي البنزوديازيبينات، خاصةً إذا أُخذت مع الكحول. يمكن للعقاقير القوية مثل Trazadone و Triazolam و Xanax و Diazepam و Midazolam أن تجعل الشخص ينام في نوم عميق فاقد للذاكرة، مما يؤدي إلى حذف جميع الذكريات قصيرة المدى.

661. يمكنك أيضًا محو الروابط التي تثير الذكريات. يميل الناس إلى ربط الذكريات بعناصر أو مشاهد أو أصوات أو روائح بسيطة. حدّد المصدر الذي يثير الذكريات لضحيتك. ثم ركز على تدريبه على التوقف عن ربط هذا العنصر أو المنبه بالذاكرة. اصنع ذكريات جديدة أو أخبره أن يفكر في أشياء مختلفة عندما يرى الشيء أو الحافز المعني. قد يستغرق كسر هذا الارتباط بعض الوقت.

662. بمرور الوقت، يمكنك أيضًا تدريب شخص ما على قمع ذكرى معينة. العقل الواعي في الواقع موهوب تمامًا في قمع الذكريات. إنها آلية دفاعية يجيدها الدماغ البشري.

663. شجّع الهدف على العمل على قمع ذكرى. علّمه أن يعتقد أن هذه الذكرى لا تخدمه وأنه من الأفضل نسيانها. بالإضافة إلى ذلك، فإن الذاكرة المكبوتة لا تُمحى أبدًا، هي موجودة دائمًا، باقية تحت سطح الوعي للشخص، وقد تعاود الظهور في النهاية.

664.مارس فن الإهانة.

665.الإهانة الواضحة ستجعل الضحية يكرهك. لكن الإهانات الخفية تسمح لك بتحطيم احترام الذات لدى شخص ما، بينما تبدو بريئًا.

666.اكتشف ما يكرهه الضحية في نفسه. ثم اذكر ذلك بين الحين والآخر بطريقة خفية. لا توجه إهانة مباشرة أو واضحة. قم بإخفاء الإهانات على أنها مجاملات.

667.على سبيل المثال، ربما تعتقد زميلتك في العمل أنها بدينة وأنها غير واثقة من وزنها. لقد لاحظتها وهي تنظر إلى نفسها في المرآة باستخفاف وتبدو مذنبة بعد تناول شريحة إضافية من كعكة عيد الميلاد. لذا يمكنك قول أشياء خفية للتغلب على مشكلة وزنها، مثل، "خدودك لطيفة" أو "ترتدين نفس مقاس مارلين مونرو!" تتنكر هذه الإهانات في شكل مجاملات، لكنها تخبرها أن وزنها يلاحظه الآخرون. هذا فقط يعيد تأكيد ما تكرهه في نفسها.

668.يمكنك أيضًا أحيانًا طرح ما يخشاه شخص ما. إذا كان شخص ما في مكتبك خائفًا من رفض الآخرين له، فتظاهر أنك تنشر ثرثرة في المكتب وأخبره بما يقوله الجميع عنه. أو تظاهر بأنك صديق قلق وحذّره مما يقوله الناس حقًا عنه من وراء ظهره. بالطبع يمكنك اختلاق الشائعات إذا أردت. من خلال القيام بذلك، فإنك تخبره أن الناس لا يوافقون عليه. هذا يعيد تأكيد واحدة من أعمق مخاوفه وسيصيبه بالجنون.

669.إن إهانة الأشخاص بشكل فعال تشمل اختيار الكلمات المناسبة. تكون الإهانات المحددة هي الأفضل. كونك محددًا يتيح لك أيضًا التركيز على

سلوك الشخص بدلاً من التركيز على الشخص ككل عندما يكون تصرف الشخص هو ما يجعلك توجه الإهانة.

670. على النقيض من ذلك، يمكن أن يكون كونك أسلوبك واسع النطاق مفيدًا عندما تكون قد تلقيت ما يكفي من الشخص بسبب إجمالي سلوكياته السيئة وترغب في عدم وجود أي علاقة لك به.

671. قرر ما إذا كنت تريد أن تكون مباشراً أو غير مباشراً. يمكنك توجيه إهانتك مباشرة إلى الضحية بعبارات لا لبس فيها، أو تشتمه بمدح خافت، أو تسمح لشخص آخر بإهانته.

672. إن إهانة الشخص بشكل مباشر تتطلب منك أن تكون على استعداد لمواجهة الآخرين، سواء الشخص الذي تهينه أو أي من مؤيديه الذين قد يكونون حاضرين. سيتعين عليك أيضًا أن تكون مستعدًا لأي أعمال انتقامية محتملة، سواء في شكل إهانات مضادة أو تهديدات أو أعمال عنف أو أعمال إجرامية ضد ممتلكاتك.

673. اللوم بالثناء الخافت يعني استخدام كلمات تبدو غير ضارة أو حتى مجاملة، ولكنها في الواقع تهدف إلى إهانة الضحية. من الأفضل توصيل هذه الكلمات بنبرة صوت لطيفة وللأشخاص الذين ليست مفرداتهم كبيرة مثل مفرداتك.

674. السماح لشخص آخر بإهانة الشخص نيابة عنك قد يعني الإبلاغ عن تعليقات مهينة فعلية أدلى بها طرف ثالث إلى الضحية. يتطلب ذلك أن يكون

الطرف الثالث شخصًا يهتم الضحية لرأيه دون وجود احتمالية ليتحقق الهدف من أن الطرف الثالث قال بالفعل ما زعمتَ أن الطرف الثالث قاله.

675. كن على دراية بالثقافة التي يأتي منها الضحية. فمن المرجح أن تقابل أشخاصًا من أي عرق أو ثقافة أكثر من ذي قبل. ولقد طورت كل ثقافة إهاناتها الخاصة وفقًا لما تعتبره أكثر الأشياء إهانة، والتي قد تكون أو لا تكون نفس إهاناتك.

676. هاجم ما يكون الضحية أكثر حساسية تجاهه. إن الهجوم المباشر على الضحية عن طريق الشتائم ليس ضروريًا دائمًا للإهانة. يمكنك بدلاً من ذلك مهاجمة شخص يهتم به الضحية أو يعجب به، أو تحطّ من قدر الشخص أو من ما ينجزه، أو من مهارة يحاول الشخص إتقانها، أو السخرية من سلوك معين، أو إبراز شيء تجده مزعجًا بشكل خاص. غالبًا ما يكون الأشخاص الذين يهتم بهم الضحية أفرادًا من العائلة المباشرة له.

677. يمكن أن تكون إهانة إنجازات الضحية أمرًا مؤلمًا بشكل خاص إذا كان الضحية قد بذل الكثير من الوقت والجهد فيها.

678. هناك الكثير من الخيارات لاختيار الكلمات الشائكة: ابدأ باعتذار لتخفيف الضربة. إذا كنت تعتقد أن الضحية سيأخذ ما تقوله بطريقة خاطئة، يجب أن تخفف من كلماتك من خلال قول شيء يبدو مثل اعتذار، مثل "مع كل الاحترام " أو "أنا لا أقول هذا لأجعلك غاضب. يكمن الخطر في هذا الأسلوب في أن اعتذارك المقصود ربما لن يُنظر إليه على أنه صادق بمجرد أن يسمع

الهدف الجزء المهين منه، وادعاء أنك لا تحاول إثارة غضب الشخص قد يغضبه بالفعل.

679.إبدأ بقول شيء يبدو محايدًا أو إيجابيًا، ثم حوّله إلى شيء مهين للضحية. إذا قررت استخدام هذا الأسلوب من الإهانة، فتوقف قليلاً بعد الافتتاح بفترة وجيزة قبل تقديم المتابعة المهينة، إلا إذا كانت إهانتك قصيرة.

680.في بعض الأحيان، قد تكون غاضبًا جدًا أو متعبًا جدًا بحيث لا تبدأ بإهانتك باعتذار زائف أو بافتتاحية غير ضارة. في هذه الحالة، ما عليك سوى ضرب الضحية بإهانتك. وعادةً ما يتم توجيه الشتائم أو الإهانات ضد الضحية. وعادةً ما تحتوي على تنادي بالأسماء ("أنت أحمق!")، ولكنها قد تحتوي أيضًا على ألفاظ نابية. أفعال عدم الكفاءة يمكن أيضًا أن تُهان بهذه الطريقة، كما في "طبخك ينتن".

681.أحياناً عليك أن تكون مستعدًا للاعتذار إذا تتطلب الأمر. لذلك قدّم اعتذاراً جيداً، وتأكد من تضمين أنك كنت تمزح فقط ولم تقصد الإساءة إليه. تأكد أيضًا من التستر على الإهانة بمجاملة على نفس الشيء.

682.لا توجّه نفس الإهانة كل يوم. لنفترض أنك إذا قلت "لديك تسريحة شعر سيئة" ذات يوم ثم قلتها في اليوم التالي، فسوف يعتقدون أن لديهم بالفعل تسريحة شعر سيئة وسيصبحون واعين لذاتهم. لذا، حاول ألا تستخدم نفس الإهانة على الضحية مرارًا وتكرارًا، فقد يظهر ذلك أيضًا أنك لست جيدًا في إهانة الناس.

683.إذا كنتَ تسعى إلى مصادقة الضحية، فلا تبدأ بحرب الاهانات.

684. إسعَ إلى الإهانة المبدعة. ابدأ أولاً بالحفاظ على هدوئك. فكّر قبل الردّ. إذا قمت بإهانة الضحية دون أن تأخذ لحظة لتستجمع ذكائك، فمن المحتمل أن تكون دفاعيًا أو تشعر بالارتباك. عند إهانته، خذ قدرًا قليلاً من الوقت للتفكير في الأمر. ولكن ليس كثيرًا. إذا كنت تفتقر إلى الأفكار، فاستخدم إهانة سابقة وقم بتعديلها. خذ أنفاسًا عميقة قليلة وركّز على ما يجب أن يُقال واستفد من ردودك السابقة.

685. إخلق بعض الإهانات في وقت فراغك. فكّر في طرق مناسبة لإهانة الأشخاص المختلفين الذين قد يهينونك. إذا كان لديك نقطة بداية، فسيكون الباقي أسهل.

686. وفي حال تمت إهانتك، تجاهل الشخص (الأشخاص). إذا لم تأخذ إهاناتهم على محمل الجدّ، فلن يتمكنوا من إهانتك بجدية. لا تتفاعل. بدلاً من ذلك، فقط ابتسم وإضحك. ستجعل الشخص يتساءل عما يفعله بشكل خطأ.

687. أرجع الإهانة إلى من يهينك. إذا كانت لديك نقطة قوة، وحاولوا ضربها، فعليك أن تدرك أن السبب هو عدم الأمان لديهم. لذا تحدث عن كيفية تأثير إهانتهم عليهم أكثر منك، واسحب منهم هذه القوة الحاسمة وقم بالاشارة بشكل واضح بأنهم يُسقطون مخاوفهم عليك. لا تغضب. ابحث عن نقاط قوة يعتزون بها وأهِنهم بها.

688. استخدم تقنية الردّ من خلال الحجج الجيدة. إسخر منهم. إذا وجدت عيبًا في حجتهم، فأشر إليها واسخر منهم بسبب ذلك. مرة أخرى، الأمر كله يتعلق بإزالة قوتهم وبالتالي زيادة قوتك.

689.استخدم إحباط الشخص الآخر. قاطعهم عندما يهينونك. إذا منعتهم من إهانتك، فسيصابون بالإحباط وسيحاولون بجد أكبر. إذا كان الأمر كذلك، قاطعهم وتخلص من إهاناتهم.

690.تقبّل أنك فزت. إذا كانوا محبطين، فقد ربحت أساسًا. هذه النقطة حاسمة. لديك خيار إما الاعتذار في هذه المرحلة أو الاستمرار لدرجة دفعهم إلى الانهيار. يجب أن تشعر عندما يكونون محبطين.

691.ولكن الأفضل من الإهانة المباشرة، هو ممارسة فن الإهانة المبدعة المضلّلة الخفيّة التي تثير اضطراب الضحية وشكوكه بنفسه وتخلخل توازنه النفسي.

692.مثلاً عندما يستعرض ضحيتك بفخر سيارته الجديدة، هذه فرصة رائعة لإخلال توازنه. يجب أن يكون رد فعلك الأول، "هل تحب هذا اللون؟" هو سيقول، "نعم، أليس جميلاً؟" إذا كان اللون غير مألوفاً، فأجب، "حسنًا، إنه ليس لوناً شائعاً جدًا، هذا كل شيء". وأعطِ الانطباع بالتشكك وعدم الرضى. إذا كان اللون شائعًا، فأجب، "الأمر فقط إنه نفس اللون لمعظم السيارات في المنطقة". اسأله كم دفع ثمن السيارة. فإذا قال، "خمسة وعشرون ألفًا!"، قل له، "لدي صديق حصل على نفس السيارة بالضبط بعشرين ألفاً". قد يحاول الضحية حينها أن يشرح لك ويوضح أن هذا الطراز يأتي بمقاعد جلدية ومزايا إضافية. فقل له حينها، "نعم، لقد حصل صديقي على نفس المزايا أيضًا."

693.إذا كانت سيارة رخيصة، فأومئ برأسك بحكمة وقل، "أعتقد أنه لا جدوى لإضاعة المال على سيارة فاخرة. فسيارة اقتصادية ستكون مناسبة لميزانيتك."

إذا كانت سيارة باهظة الثمن، اتخذ مسارًا مختلفًا. بعد أن تُعاين بنفسك تفاصيل السيارة، فقط هز بكتفيك وقل، "بالنسبة لي، السيارة مجرد وسيلة للانتقال من النقطة أ إلى النقطة ب. هذه السيارة مثل باقي السيارات." وفي النهاية استنتج، "حسنًا، تهانينا، أعتقد. أنت الآن هدف رئيسي لسارقي السيارات ".

694.بعض الناس فخورون جدًا بمنازلهم. هم في الواقع يعتقدون أن منزلهم هو قلعتهم حرفياً. إذا كان ضحيتك يعاني من هذا الوهم، ودائماً ما يمنحك جولة في "قلعته"، فاحتفظ ببعض التعليقات المناسبة جاهزة دائماً. وقم بتبخيس وتكسّيد أسلوب الديكور والأثاث وشكّك بنوعية المفروشات الموجودة والدهان واللوازم. إذا رأيت غبارًا، فمرّر إصبعك على طول المكان المتراكم، ثم انظر إلى إصبعك بحاجبين معقودين. إذا كان هناك أي طلاء يتقشر، فأشر إليه، "أعتقد أنك بحاجة إلى طبقة جديدة من الطلاء هنا." إذا كان ضحيتك من النوع الذي يفخر بالقدرة على تجميع عناصر وألوان المنزل المختلفة معًا، فقل "يقتلني أو يزعجني دائمًا عندما يعتقد الناس أنهم "مبدعون" بشراء أشياء بلا أهمية من أجل منزلهم".

695.إذا فعلت كل ذلك، فسوف تعالج ضحيتك من عادته في منحك جولات للمنزل كلما قمتَ بزيارته. إذا كنت تفعل ذلك جيدًا حقًا، فيجب أن يكون المنزل معروضًا للبيع في المستقبل القريب.

696.الغرض الأسمى للرياضي المتقدم في السن في الحياة هو إثبات أنه ما زال جيداً كما كان عندما كان صغيرًا. غرضك الأهم هو تذكيره بعمره الحقيقي. إذا

كان عمر ضحيتك بين الثلاثين والخمسين، وهو لديه شكل بدني رائع حتى بمعايير من هم في العشرين من العمر، أخبره، "أنت في حالة جيدة بالنسبة لعمرك." هذه الكلمات الثلاث الأخيرة سوف تستنزف كل المتعة من المجاملة. يشعر العديد من الأشخاص، عند تلقي مثل هذه "المجاملات"، بأنهم ملزمون للإشارة إلى أنهم ليسوا ما كانوا عليه من قبل (لإعلامك بأنهم ذات مرة، كانوا حقًا شيئًا ما). قل له، "أنت تعلم، في عمرك، لا يجب أن تمارس الرياضة حقًا. يمكن أن تصاب بنوبة قلبية أو سكتة دماغية". ثم إجعد جبينك واسأل، "أنت لست منزعجًا على الإطلاق من التهاب المفاصل، هل أنت؟" بعد أن يقول لا، ويسأل لماذا تسأل، أجب، "لا تهتم، لا شيء ". اسحب بعضًا من جلده برفق وقل، "أعرف اسم طبيب جيد متخصص في شفط الدهون." إذا آذى نفسه، قل: "يجب أن أقول، كصديق، يؤلمني أن أراك تقضي سنواتك المتدهورة في محاولة استعادة المجد الضائع من شبابك ".

697. يمكنك أيضاً استغلال الأمثال الشعبية الخاصة بثقافة منطقتك من أجل توجيه إهانتك، وفي حال انزعاجه، إدّعِ أنك كنت تقصد المزاح معه وأنك لم تعتقد بأن هذه المزحة ستُغضبه وأنه يبالغ في ردّة فعله. فإذا كان مثلاً يتفاخر بمنصبه في عمله وبصلاحياته وانصياع الموظفين تحت إدارته، فقل له: "نعم، كل ديك على مزبلتو صيّاح" وارفق كلامك بضحكة وكأنك تمزح معه. وإذا رأيته ينظر لنفسه في المرآة، قل له: "سلاح البُشط مراية ومشط". وإذا كان يتفاخر بنفسه ويقارن حاله مع غيره فقل له: "الجمل لو شاف حردبتو لَوَقع

وكسر رقبتو". بالطبع يمكنك استخدام ما تريد من الأمثال الشعبية الخاصة بثقافتك بما يشبه هذه الأمثال في معناها.

698. استغل فن الإدّعاء وتقمّص الأدوار.

699. قد تضطر من وقت للآخر إلى الإدّعاء ببعض الأمور لأهداف معينة أو تقمّص بعض الأدوار. مهما كانت الحالة، فيجب أن تدرسها جيداً وأن تتنبّه إلى كافة التفاصيل دون أن تتجاهل أية ثغرة.

700. مثلاً إذا كنت تريد إدّعاء المرض من أجل التهرّب من بعض الواجبات أو التغيّب عن العمل أو حضور اجتماع معين. يجب أن تتنبّه للأمور التالية.

701. حدد بأي الأمراض ستتظاهر. فمن الناحية النظرية، تحتاج إلى التظاهر بمرضٍ يُجنّبك أداء مسؤولياتك الكبرى، شريطة ألا يكون مرض خطير يستدعي أن ينقلك أحدهم إلى الطبيب أو المستشفى، لذا يعتبر البرد أو الحمى أو الإصابة الجرثومية التي تمتد لـ24 ساعة، من الخيارات الجيدة. تأكد من معرفتك جيدًا لأعراض المرض الذي ستتظاهر بالإصابة به، ولا تبالغ في أدائك.

702. ابدأ بشرح الأعراض قبل يوم واحد من اليوم الذي تريد التظاهر بالمرض فيه، فإذا أردت التغيّب عن المدرسة يوم الاثنين، تظاهر بالإعياء والإجهاد يوم الأحد. أخبرهم أنك لست على ما يرام، أو أنك تُعاني من صداع خفيف، وأحرص على ألا تأكل كثيرًا وأن تذهب للنوم مُبكرًا، وهكذا حينما تشتد الأعراض، سيكون الأمر أكثر تصديقًا.

703.تظاهر بأنك مُصاب بالدوار وعدم الاتزان. امش ببطء بخطواتٍ قصيرة، وتمهّل عند القيام من الفراش أو الكرسي، وعندما تقف، تظاهر بفقدان التوازن قليلًا، أو اتكأ بيديك على المكتب لاستعادة توازنك.

704.تظاهر بأنك مُنزعج. يشعر المرضى بعدم الراحة، لذا حاول ألا تمزح أو تضحك أو تبالغ في الابتسام، واترك على من يراك انطباع بأنك مشوَّش الذِّهن وفاقِد الإحساس بالمكان.

705.إذا كنت من نوع الأشخاص الدين تتقلّب أمزجتهم وقت المرض، فاعمل على إتقان هذا الدور، ولا تُظهر البهجة للأشياء التي اعتدت الابتهاج لها، وإذا دُعِوت لمُشاهدة فيلم، وكنت ممن يعشقون هذا، تخل عن الأمر كليًا.

706.تظاهر بأنك ثَقِيلُ الحَرَكَة. لازم الفراش قدر الإمكان. من الطبيعي أن ترغب في الاستراحة والنوم طوال فترة مرضك، إنها الفترة اللازمة ليقوى جسمك على محاربة المرض وعلاجه. تمايل من النعاس أو ضعّ رأسك على المكتب من حينٍ لآخر. استرخ على أقرب أريكة تجدها، كلما أتيحت لك الفرصة، وتظاهر كأنك ترتعد في السرير، حتى لو كنت ملتفًا بالأغطية.

707.ادّع انعدام الشهية نحو الطعام. إذا سألك أحدهم إذا كنت تريد طعامًا، لا تطلب شطيرة همبرجر مع البطاطس! بدلًا من ذلك اطلب بعض الماء أو الشاي أو العصير. احتفظ بالطعام حتى تكون وحيدًا أو اطلب شيئًا بسيطًا كشطيرة خفيفة أو بعض الحساء.

708.تصرّف كأنك تشعر بالتعَب. يجب ألّا تكثر من الحركة بنشاط وتتصرف كأنك معافىَ، بل يفترض بك أن تجرّ قدميك وتتحرك كأنك ليس لديك أي

طاقة. قم على سبيل المثال بالاتكاء على ذراعيك أثناء جلوسك كأنك لا تستطيع رفع رأسك. يمكنك أيضًا أن تجعل عينيك نصف مفتوحة، كأن أجفانك أثقل من أن تقدر على إبقائها مفتوحة بالكامل.

709. ادّعِ عدم القدرة على القيام بالمهام الحياتية البسيطة، كوضع مُزيل العرق، أو تمشيط شعرك، أو تنظيف أسنانك.

710. تظاهر بأنك قَلَق بشأن مرضك. فمنطقيًا، ليس المرض بتسلية أو لهوٍ، ولا يغادر جسمك إلا تاركًا وراءه أعباءً كثيرة على كاهلك. اشرح للآخرين كم كنت تود القيام بالأنشطة التي أهملتها، واعتذر عن أي إزعاج قد تُسببه. لا تظهر سعادتك بالبقاء في المنزل. فقط همهم في إعياء شديد بكلمة "حسنًا"، وتظاهر بأنك عائد لتغرق في النوم.

711. غيّر نبرة صوتك. إذا كنت تريد الاتصال برئيسك للتغيّب عن العمل، فعليك إظهار صوتك بنبرةٍ مختلفة لتفادي الشكوك. تحدث ببطء قليلًا، وتوقف من حين لآخر لثانية في منتصف حديثك، ولا تتسرّع في الإجابة. تذكر دائمًا أنت مريض وضعيف. حاول التنفس عن طريق الفم ليبدو وكأن أنفك مزكوم. تظاهر بأن مرضك مُعدٍ. قد لا يهتم رئيسك بماذا تشعر، ولكن إذا كنت ستنقل العدوى إلى زملائك في العمل، فهذا أمر آخر. أخبره بأنك تظن بأن العدوى انتقلت إليك من شخص آخر. اشرح له أنك تسعل وتعطس وأن أنفك ترشح في كل مكان. لا تبالغ، فالمبالغة في الأداء هي من أسرع الطرق إثارةً للشكوك. سله فقط عمّا إذا كان يُمكنك البقاء في المنزل للاستراحة ليوم واحد، ولا تقحم

نفسك بالدخول في التفاصيل، فأنت لا تريد بالتأكيد أن تقع في فخ إحدى أكاذيبك.

712.قم بإنهاء المكالمة بملاحظة جيدة. حاول ترك انطباع إيجابي قدر استطاعتك. مثلًا أنك ستبذل قصارى جهدك لتعويض ذلك في اليوم التالي، أو أنك ممتن بشدة لتفهمه. حاول إظهار التزامك بعملك ومسئولياتك دون مبالغة. اجعله يشعر بمدى أسفك لتركك وظيفتك ليوم واحد. يمكنك أيضًا إخباره باستعدادك لأي أسئلة تواجهه بخصوص العمل. مثلًا "سأمكث في الفراش طوال اليوم، إذا أحتجتني اتصل بي..." ولكن افعل ذلك إذا كنت تعرف أنه سيحتاجك فعلًا. انهِ المكالمة بشكر رئيسك.

713.تابع خطتك عندما تعود للعمل. لا تذهب للعمل بعد يوم مرضك بكامل صحتك. تظاهر وكأنك ما زلت تتعافى من مرضك. حكّ أنفك عدة مرات واسعل بهدوء. لا تتمادى في إظهار مرضك عند عودتك للعمل. لا تتحدث عن مرضك ودع الآخرين يسألونك عنه. يجب عليك تهدئة الموضوع لتبدو حقيقيًا، يمكنك قول "أنا أشعر بتحسن" أو "بمزيد من النوم والراحة سأكون بخير".

714.إذا أردت أن تبدو أكثر صدقًا، لا تنم بكثرة في اليوم السابق حتى تبدو أكثر إرهاقًا في اليوم التالي. هذا سيعزز من مصداقيتك في المرة القادمة التي تدّعي فيها المرض ويعطيك عذرًا للسهر حتى وقت متأخر. لا تكن إجتماعيًا جدًا أو ودودًا مع زملائك في هذا اليوم، واعتذر عن الدعوات الموجهة لك. تذكر أنك ما زلت تحتاج إلى المحافظة على قوتك. إذا كنت ستتناول الغداء معهم، لا

تنهِ طعامك حتى لا تبدو شهيتك مفتوحة. لا تظهر بمظهرٍ أنيق ذلك اليوم. شعّث شعرك قليلًا، ولا تقم بارتداء ثيابًا أنيقة.

715. لا تخبر زملائك أنك ادّعيت المرض. ربما تعتقد أنهم قريبون منك ولن يخذلوك أو يفشوا سرك، ولكن ما زال يجب عليك توخي الحذر. لن يقوم زملاؤك بتحيتك، بل سيعتقدون أنك شخص غير مسؤول ومزعج. وإذا كرّر أحدهم كلامك سيصل الموضوع لرئيسك، وبالتالي لن تقع فقط في مشكلة، ولكنه أيضًا لن يصدقك ثانيةً إذا ادّعيت المرض. بالإضافة لذلك، هذا سيجعل رئيسك يشكّ فيك عندما تكون مريضًا فعلًا. أنت لا تود هذا بالطبع. جميعنا نحتاج ليوم راحة من العمل. ولكن هذا لا يعني أن تثرثر كثيرًا عن الموضوع، حينها ستبدو وكأنك لست جادًا بخصوص عملك.

716. لا تتظاهر بالمرض في العمل ثم تذهب للتنزه مع شريكك أو تقيم حفلة صاخبة لأصدقائك. إذا تظاهرت بالمرض ثم تصرفت بحيوية، رئيسك سيعرف. إذا قضيت يوم مرضك بالخارج وظهرت في العمل بعدها ببشرة سمراء، سيتشككون في أمرك بالطبع.

717. من المهم ألا تقوم بالولوج إلى أي مواقع تواصل اجتماعي في "يوم مرضك". بهذه الطريقة، لن يرى رئيسك صورك وأنت تقوم بالتنزه ولن يترك لك تعليقًا متشككًا في صحتك. إذا كنت تستخدم الإنترنت، حاول تحديث حالتك وذكر أنك مريض. لا تذكر أنك ذهبت للتسوق أو السباحة مثلًا. لأنك من المفترض أنك مريض ولا تستطيع الذهاب للعمل.

718. إذا رغبت وصديقك في ادّعاء المرض، لا تفعلا ذلك سويًا في نفس اليوم. ولا تكرر ذلك كثيرًا حتى لا تسترعى انتباه محيطك.

719. أتقِن فن تدمير الأدلة.

720. لا يمكنك تطبيق التلاعب على الأشخاص وخداعهم إذا كنت واضحًا في الأمر. يجب عليك إخفاء نواياك وما تفعله حقًا. وأن تعمد إلى التدرّج في تطبيق ألاعيبك وتكثيفها شيئاً فشيئاً.

721. أن تكون متحفظًا هو أمر في غاية الأهمية. يكره الناس أن يتم التلاعب بهم. يفضلون أن يُطلب منهم الأمر بشكل مباشر. لذلك، يجب أن تتجنب أن يتم اكتشافك عندما تتلاعب بالآخرين.

722. تريد أيضًا تجنب اكتشاف الحرب النفسية. إذا كنت واضحًا بشأن ما تفعله، فسيكون الناس قادرين على إعداد استراتيجيات دفاعية ضد تكتيكاتك في التلاعب النفسي. يمكنك تطبيق هذه الاستراتيجيات من خلال التحفظ. فاجئ الناس بهجمات غير متوقعة. دافع عن نفسك بإخفاء ما تفعله حقًا.

723. يجب عليك دائما تدمير الأدلة. أو الأفضل من ذلك، عدم ترك أي دليل خلفك. يمكن تدمير الأدلة ولكن تدمير الأدلة غالبًا ما يكون فوضويًا. قد تفعل أفضل بكثير إذا لم تترك أي أثر لما تفعله.

724. تأكد من عدم ترك أي أثر ورقي. على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن تكذب على شخص ما، فلا تفعل ذلك من خلال رسالة بريد إلكتروني حيث يمكنه إظهارها لاحقًا. بدلاً من ذلك، افعل ذلك شخصيًا بشكل لفظي. لاحقًا، يمكنك دائمًا الادعاء بأنك قلت شيئًا مختلفًا. لن يكون هناك دليل.

725. تجنب أيضًا التسجيل. سيفعل الناس هذا إذا شعروا أنك غير جدير بالثقة. تأكد من عدم وجود هاتفه في يده. ربما كان يسجل لك إذا كان يرفع هاتفه عندما تتحدث.

726. تجنب وجود شهود. عندما تريد التحدث إلى ضحيتك، افعل ذلك عندما تكون وحدكما. يمكن أن يكون الشهود هم سبب سقوطك. أنت لا تريد أن يتذكر الآخرون ما قلته أو فعلته حقًا. كن حذرًا جدًا عند التحدث أو القيام بأشياء تتعلق بالتلاعب النفسي في حضور الآخرين.

727. عند استخدام صورة عبر الإنترنت، تأكد من حذف تلك الصورة من جهاز الكمبيوتر ومحفوظات البحث على الإنترنت. بهذه الطريقة، لن يتم القبض عليك لاحقًا. أي أسلحة تستخدمها بشكل لا شعوري يجب حذفها أو محوها لاحقًا.

728. تأكد من عدم إمكانية تتبع الأشياء إليك. لنفترض أنك تستخدم جهاز ضوضاء عالي الصوت لدفع شخص ما إلى الجنون. اطلب من شركة تثبيته واستخدم اسمًا مختلفًا للحصول عليه. ادفع نقدًا. بهذه الطريقة، لا يمكن ربط الجهاز بك. قم بتغطية جميع المسارات التي تؤدي إليك.

729. عندما تكذب، تريد التأكد من أنه لا يوجد شيء يمكن أن يثبت أنك تقوم باختلاق الأشياء. كن قريبًا من الحقيقة قدر الإمكان. تأكد أيضًا من عدم وجود نهايات فضفاضة.

730. إذا كنت تستخدم أي نوع من الأسلحة أو الأجهزة أو أي عنصر مادي آخر على الهدف، فلا تحتفظ بهذا العنصر في حوزتك. تخلص منه أو دمّره نهائياً.

إن القبض عليك بشيء استخدمته ذات مرة ضد شخص ما يمكن أن يثبت ذنبك.

731. لا ترتكب أبدًا خطأ الاحتفاظ بدفتر يوميات أو بسجل لأنشطتك. إذا كنت ترغب في تتبع أكاذيبك أو حيلك في نوع ما من السجلات، تأكد من أنه مشفّر ومغلق في خزانة، أو في ملف مغلق على جهاز كمبيوترك. استخدم كلمات مشفرة ولا تجعلها واضحة. لا تشارك هذا السجل مع أي شخص. إذا كان بإمكانك تتبع أنشطتك بدون سجل، فالرجاء القيام بذلك. كان التمسك بالأدلة أو الاحتفاظ بالمجلات السبب في زوال العديد من الناس المتلاعبين.

732. في حال وجود مستندات ورقية، فتعلّم كيفية تدمير مثل هذه الأدلة. ضع المستندات في سلة مهملات كبيرة. ستحتاج إلى وعاء كبير وواسع بما يكفي ليحتوي كل المستندات والسوائل التي ستقوم بعجنها سويًا. يجب أن يكون الوعاء مصنوعاً من مادة قوية كالبلاستيك القوي بما يكفي حتى لا تتلف أو تفقد شكلها حين تلامس الكلور والماء. اختر كلور عام ذا علامة تجارية مسجلة بتركيز 8.25%، وهو الخيار الأمثل لغرضك. ضع كمية من الكلور مقابل تسعة أضعاف الكمية من الماء. سيساعد الكلور على تدمير الأوراق وأيضًا على القضاء على ألوان الحبر. ستتمكن من تحويل الأوراق إلى عجينة لا ملامح لها، ما إن تتشرب الأوراق الماء بالكامل. سيضمن ذلك تدميرًا كاملًا لأي معلومة سرية في مستنداتك. إخلط الكلور بالماء ولا تخلطه مع مواد كيميائية أخرى وانتبه أن يلامس جلدك وحرّك الأوراق بعصا خشبية واتركها منقوعة لمدة 24 ساعة واخلطها لتصبح كالعجينة واتركها تجفّ. تخلص من

العجين. ضع البقايا الجافة في أكياس القمامة، واتركها في سلة القمامة العادية. سيواجه أي شخص يحاول أن يبحث في سلة القمامة صعوبة كبيرة في التعرف على أي معلومة موجودة في مستنداتك التي تم عجنها.

733.يمكنك أن تلجأ إلى حرق المستندات الورقية. سيكون من الأكثر آمانًا أن تحرق القطع المنفردة من المستندات في داخل حوض من الحديد. تأكد من عدم وجود أي شئ في قاع الحوض، كأي مواد بلاستيكية مثلًا. يمكنك بهذه الطريقة أن تستعد لمواجهة النار بمصدر جاهز للماء، إن خرجت النار عن السيطرة لأي سبب. راقب وتأكد من عدم فرار أي قطع صغيرة من المستندات بعيدًا عن النار. يمكن أن تكون تلك القطع من المعلومات هي القطع الثمينة التي يحتاج إليها الآخرين بالضبط. احرق المستندات السرية وكذلك أوراق أخرى غير مهمة. ستسبب أجزاء الورق الأخرى ارتباكًا لمن يحاول قراءة معلوماتك، إن تبقى جزء من معلوماتك غير محترق بالخطأ، باختلاط أجزاء الورق الأخرى مع هذا الجزء. إقلب الرماد وتفقد إن كان هناك أي جزء من الأوراق لم يحترق، مجرد أن تنتهي من حرق كل الأوراق في النار. يسهل إيجاد قطع الأوراق التي لا زالت بيضاء، ولكن تفقد أيضًا الأجزاء التي تحولت إلى الرمادي، ولكن لا يزال هناك جزء من الكلام المكتوب واضح عليها. ينبغي أن تحرق هذه الأوراق أيضًا بالكامل. احرق أي قطع متبقية. اجمع كل القطع المتبقية من المستندات السرية، واحفظها في مكان آمن مغلق حتى تشعل النار من جديد. استخدم قفازًا للحماية من النار أو ملقط معدني طويل. أدخل قطع الأوراق في قلب النار بإحكام. انتظر حتى تنطفئ النار، وحتى

يبرد الرماد وتصير درجة حرارته آمنة قم بجمعه في حقيبة، وقم ببعثرته في بستان أو في مجرى نهر أو في البحر أو تخلص منه بأي طريقة أخرى.

734. يمكنك أيضاً أن تقوم بتمزيق المستندات الورقية في ماكينة خاصة بتقطيع الورق إلى شرائط عرضية، والتخلص منها في القمامة. لن تمنع آلات إتلاف الأوراق التقليدية (التي تقطع الأوراق إلى شرائح) أي أحد من إعادة تجميع الأوراق مرة أخرى ولا يفضل تقطيع الأوراق بيديك أيضًا، خاصة المستندات الصغيرة. افصل قطع الأوراق إلى حقائب منفصلة. يمكنك أن تقوم بخطوة أخرى للأمان بعد أن تقوم بتقطيع الأوراق إلى قطع صغيرة لا يمكن إدراك التفاصيل بداخلها. خذ كل قطعة من المستند وضعها في حقيبة مستقلة. لن يجد أي أحد بتلك الطريقة قطع المعلومات التي يحتاجون إليها في نفس الحقيبة، وسيحتاجون إلى البحث عبر كل الحقائب.

735. بالنسبة للمستندات الرقمية، امسح المستندات بالطريقة العادية ثم أفرغ سلة القمامة بعد ذلك. تعد هذه طريقة مقبولة وبسيطة، إن لم يكن هناك خطر أن يقوم أحدهم باستخدام تقنيات أكثر تقدمًا لاسترجاع بياناتك. يسهل بأي حال استعادة الملفات "المحذوفة" باستخدام عددًا من برامج استعادة الملفات المتاحة في السوق. لا تستخدم تلك الطريقة إن كان هناك خطر أن يقوم الآخرين ببذل المجهود لاستعادة تلك المعلومات السرية. ولا تستخدم تلك الطريقة إن كانت تلك المعلومات السرية قد تستخدم لتسبب لك الضرر أو الإيذاء. قم بإعداد نسخة احتياطية من أي معلومات تود حفظها على قرص صلب خارجي.

736.يمكنك تدمير القرص الصلب تدميرًا ماديًا. يُعدّ التدمير المادي هو أكثر الطرق اكتمالًا. استخدم الشاكوش أو الحرارة الشديدة أو الثقب بالمثقاب. انزع القرص الصلب للكمبيوتر أولًا من غلافه، أيًا كانت الطريقة المستخدمة. اضرب القرص بقوة مباشرة على قمة القرص الصلب، إن استخدمت الشاكوش. تأكد من إحداث عدة ثقوب في القرص الصلب مباشرة، إن استخدمت المثقاب. قم بإذابة القرص الصلب تمامًا باستخدام الحرارة.

737.قم بمسح كل رسائل البريد الإلكتروني السرية بشكل دائم. حدد كل رسائل البريد الإلكتروني التي تحتوي على معلومات سرية، واضغط "مسح" أو "قمامة" حسب البرنامج. تحتفظ العديد من شركات خدمات البريد الالكتروني بالرسائل المحذوفة لمدة ثلاثين يومًا قبل أن يستحيل استعادتها بواسطة المستخدم. اذهب إلى قسم الرسائل المحذوفة والقمامة، لترى إن كان هناك أي نسخ يمكن استعادتها من رسائلك. قم بمسحها أيضًا إن وجدت أيًا منها.

738.امسح تاريخ تصفحك للانترنت. ربما قد ترغب أن تمنع الآخرين من التعرف على المواقع التي زرتها. تسمح العديد من برامج التصفح مثل كروم وفايرفوكس وانترنت اكسبلورر بهذه الخدمة. اذهب لخيار "القائمة" وحدد تاريخ التصفح وقم بمسح أي زيارات سرية.

739.ابنِ استراتيجية دفاع عظيمة.

740.اعمل على افتراض أنه سيتم القبض عليك. اعمل دائمًا على بناء إستراتيجية دفاعية إذا قام شخص ما بإمساكك خلال التلاعب والخداع.

741. تحتاج إستراتيجيتك الدفاعية إلى جعل أفعالك تبدو غير قابلة للتبرير ويجب أن تجعلك تبدو بريئًا.

742. اخلق حجة لتبرير أفعالك وشرحها. قد تحتاج إلى الكذب. لكنك تريد أن تجعل نفسك تبدو بشكل أفضل. اشرح ما فعلته ولماذا شعرت أنه ضروري. قدّم حجة مقنعة مفادها أنك كنت تفعل ما شعرت أنه يجب عليك فعله. لنفترض أنك كنت تكذب للحفاظ على وظيفتك للحفاظ على الطعام في أفواه أطفالك، على سبيل المثال.

743. إذا استطعت، إصرف الشعور بالذنب تجاه الشخص الآخر. يقوم المخادعون بذلك كثيرًا بإخبار شركائهم، "لقد خدعتك أو خنتك لأنك لا تمنحني الحب والاهتمام اللذين أحتاجهما." أو إطرح شيئًا سيئًا فعله الشخص الآخر لتضعه في موقف دفاعي وتشتت انتباهه عما هو غاضب منك.

744. الشعور بالذنب والعار من الأسلحة العاطفية القوية التي يمكن أن تساعدك حقًا في صرف الانتباه بعيدًا عن نفسك. يمكنها أيضًا السماح لك بجعل الشخص يشعر كما لو أن ما فعلته به كان مستحقًا. هدفك النهائي هنا هو جعل شخص ما يعتقد أنه يستحق ما فعلته به وأنك لا تستحق العقاب على ما فعلته.

745. في بعض الأحيان، يكون الإنكار الصارخ خطوة محفوفة بالمخاطر. إذا كانت الأدلة مكدسة ضدك، فقد لا ينجح الإنكار. ولكن إذا كان الدليل سطحيًا وأنت تعلم أن المتهم لا يستطيع إثبات أنك ارتكبت أي خطأ، فحاول استخدام

الإنكار الصارخ في إستراتيجيتك الدفاعية. أنكر ما فعلته وتمسّك بإنكارك حتى النهاية.

746. قلّل من الخطأ في أفعالك لجعل الشخص الآخر يشعر بالغباء بسبب الانزعاج واتهامك بشيء ما. اضحك على الهدف أو أخبره أن ما فعلته ليس بالأمر الكبير. قل شيئًا مثل "أنت حساس للغاية!" أو "أنت تقرأ الكثير في هذا! أنت تفكر كثيراً في الأشياء". هذا يضع الذنب عليه ويجعل الأمر يبدو كما لو أن ما فعلته ليس مشكلة كبيرة.

747. إكذب واجعل الأمر يبدو أن الأشياء ليست كما تبدو. ربما تدّعي أنك كنت تفعل شيئًا سيئًا، لكن ليس ما يتهمك الضحية بفعله. يمكنك الاعتراف بالكذب، على سبيل المثال، لكن لا تعترف بالتلاعب بشخص ما. أو ادّعي أنك كنت تفعل شيئًا بريئًا حقًا ويبدو أنه قبيح فقط. على سبيل المثال، ادّعي أنك كنت تحاول التلاعب بشخص ما لحمايته من الأذى العاطفي الذي توقعته. قم بإنشاء واجهة تخفي النوايا الحقيقية في قلبك والاتجاه الصحيح الذي تسير فيه.

748. إستغل حجّة النوايا النافعة. قد لا يفهم بعض الضحايا سبب قيام شخص ما بفعل ذلك بهم أو كيف يمكن لبعض الأشخاص فعل ذلك للآخرين، وما هي الدوافع لفعل ذلك بهم، وبالتالي يمكن خداعهم للاعتقاد بأن هذه الظاهرة ذات نوايا مفيدة.

749. عندما تستهدف الضحية وتحاول خلق مواقف أو مسرح شارع أو سيناريوهات أو أحداث بقصد الإحراج أو الإذلال أو التهديد أو الغضب أو

إثارة الخوف أو غيرها من الآثار الضارة، فإنك تحتاج إلى استراتيجية للتعامل مع الفشل إذا لم تسفر الأحداث المعنية عن النتيجة أو النتيجة المرجوة.

750. يؤدي الفشل في محاولة مهاجمة أو إذلال الضحية عمدًا إلى بناء الثقة في الضحية للتغلب على هذا التحدي أو التعامل بشكل صحيح مع الحدث المعني، لذلك هناك حاجة إلى استراتيجية أو تكتيك للقضاء على بناء الثقة أو الحد من الظاهرة التي تنتج قدر الإمكان.

751. إحدى الطرق التي يتم بها القيام بذلك هي محاولة جعل الضحية يصدق وجهة النظر الخاطئة حول الواقع أو التفسير بأنه كان اختبارًا، أو موقفًا تدريبيًا، وأنه كان هناك أو ربما كان هناك نوع من النية الخيرية في هذا النوع من الإجراءات أو سيناريو.

752. عندما تقوم بإعداد استراتيجيتك في بداية تخطيطك للتلاعب، قد ترغب في تخيل سيناريوهات مختلفة محتملة. ثم قم بإنشاء استراتيجيات بديلة لدعمك في أي موقف.

753. لن تكون قادرًا على الاستعداد لكل شيء، ولكن يمكنك الاقتراب من تغطية كل السيناريوهات المحتملة. اختر السيناريوهات الأكثر احتمالية وقلقاً بشأنها. لا تدفع نفسك للجنون بمحاولة التفكير في كل شيء على الإطلاق.

754. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تظهر على أنها مميزة ومخصصة له. "هذه الهدية لك فقط، لا تُخبر أي أحد آخر لها".

755. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تبدو مُكلفة. "لقد تطلّب مني ثلاثة أيام لتحضيرها".

756.عند طلبك خدمة من أحدهم، ذكّره بخدمة سابقة قمتَ بها لأجله. "هل تتذكر عندما احتجتني في فعل كذا وكذا، حسناً الآن دوري لأطلب منك كذا وكذا..."

757.اطلب معروفًا في الوقت الأكثر ملاءمة لهدفك، مما يقلل احتمالية رفضه لطلبك.

758.استخدم قانون المعاملة بالمثل: سيشعر الناس بأنهم ملزمون بتقديم خدمة لك مقابل هديتك أو لطفك أو خدمة منك.

759.تقنية أخرى في الطلب. اطلب منهم خدمة صغيرة وإذا وافقوا، تابع مع طلب أكبر.

760.إذا كنت تريد أن يوافق الناس على طلبك، فاعرض عليهم القيام بجزء بسيط منه، فمن الأرجح أن يوافقوا إذا رأوا حسن نيتك وأنك على استعداد لبذل بعض الجهد.

761.امنح الأشخاص أي سبب باستخدام "لأن" في طلبك. أظهرت الدراسات أن نسبة الموافقة يمكن أن ترتفع بشدة، عند إعطاء أي سبب مُقنع لطلبك. على سبيل المثال: هل يمكنك الانضمام إلي في هذا الحدث الليلة لأني بحاجة لمرافقة.

762.إذا أردت خدمة من أحدهم فاعزمه إلى فنجان قهوة. فالكافيين يزيد من وعي الحالة واليقظة. اكتشفت دراسة أن الناس يميلون بنسبة 35٪ إلى الاتفاق معك، إذا كانوا "منتشيين" من القهوة.

763.دعهم يكتشفون من أنت "حقاً". فالسماح للآخرين باكتشاف من يعتقدون أنك أنت هو أفضل بكثير من إخبارهم بذلك. يميل الناس إلى تصديق ما يكتشفونه بأنفسهم بشكل مكثف، لا سيما أنهم يعتقدون أنك كنت تخفي شيئًا عنهم.

764.أَدرِك جيدًا مدى أهمية السماح للآخرين باكتشاف الأشياء بأنفسهم. حقّق ذلك من خلال ترك القرائن وإنشاء الألغاز والتناقضات البسيطة التي يمكن للآخرين حلها بسهولة بأنفسهم. إن اكتشاف الضحية ل"الحقيقة" بنفسها يساعد على منحك تحكمًا أكبر مما هو مقصود.

765.إن المجموعات التي تكره وتحقد على بعضها البعض، وترغب في تدمير بعضها البعض هي ببساطة أدوات ناجعة لك.

766.أفضل حالة تضع فيها ضحيتك لتستطيع التلاعب بها بسهولة هي حالة من التوتر أو الإجهاد العقلي أو عدم الراحة من خلال جعلها تعاني بزرع داخل عقلها اثنين أو أكثر من المعتقدات أو الأفكار أو القيم المتناقضة في نفس الوقت.

767.إدفع الضحية للقيام بسلوك يتعارض مع معتقداتها وأفكارها وقيمها، أو جعلها تُواجَه بمعلومات جديدة تتعارض مع المعتقدات والأفكار والقيم الموجودة لديها، أو بالتعامل معها بأسلوب يتناوب بين الرفض وبين تقديم الحب والاهتمام.

768.تأكّد دائمًا من إعطاء الراحة من التوتر في بعض الوقت. قد يؤدي السماح باستمرار التوتر لفترة طويلة جدًا إلى إتلاف مواردك.

769.يمكنك أن تعزل الضحية عزلاً تاماً، في زنزانة فكرية بعيدة عن معارفها القدامى وعن مصادر المعلومات وصور الحياة العادية، فيشعر الشخص حينها بأنه أصبح وحيداً في عالمه ولا يوجد بجواره من يستطيع أن يعاونه في محنته. بحيث يصبح عقله ضعيفاً غير قادر على إتخاذ القرارات، ويسهل إنقياده إلى الايحاءات التي تُقدَّم اليه بواسطة الإجبار أو الحيلة.

770.الأشخاص المتعبون أسهل في التلاعب بهم.

771.إذا كنت تريد التلاعب بالناس، قم بتغيير حالتهم العقلية. الشخص الخائف أو المجهد أو المصدوم أو القلق لديه ميل أقل للرفض. السبب هو أنهم يفكرون بجهازهم البدائي، الذي يعرف فقط الأسود والأبيض، ولكن لا يعرف ظلال اللون الرمادي.

772.إذا أردت إقناع أحدهم بفكرة ما، او طلب خدمة منه، فتأكد بأنه لا يشعر بالجوع، أو قم بدعوته إلى الغداء، فالناس الذين أكلوا مؤخراً يكونون أسهل في إقناعهم بشيء ما.

773.لا تنهي المحادثة فورًا بعد الحصول على المعلومات التي تحتاجها. اطرح بضعة أسئلة غير مهمة أو تحدث قليلاً بمواضيع عابرة. في وقت لاحق، عندما يحاول الهدف تذكر المحادثة، فمن المرجح أن يتذكر آخر سؤالين فقط.

774.أفضل ما تتذكره عقول البشر هو بداية ونهاية كل شيء بشكل أساسي. مكالمة هاتفية، مقابلة عمل، خطاب. استخدم هذا لصالحك (كن أول أو آخر من يأتي لمقابلة عمل، أكد على النقاط المهمة في البداية والنهاية، ...)

775. هل تريد أن يتفق معك شخص ما؟ ابدأ في سؤاله عن شيء تعرف أنه سيوافقك عليه، حتى لو لم يكن له علاقة، مثلاً أن الجو حار جداً. ثم تابع السؤال أو الطلب الذي ترغب في موافقتك عليه.

776. عند طلب خدمة، يكون مفيدًا فقط إذا طلبت ذلك أمام جمهور أو مجموعة من الأشخاص. إذا وافق الشخص على طلبك، فإنه سيبدو طيباً ومقبولاً أمام مجموعته، ويخشى أنه رفض طلبك، فقد يبدو منفراً أو غير مهذباً.

777. إذا كنت تريد أن يتفق ضحيتك معك، فأومئ رأسك بالقبول أثناء طرح السؤال. إذا كنت تريده أن يختلف، هز رأسك يميناً وشمالاً.

778. تؤدي كتابة الأشياء يدويًا إلى تحسين الاحتفاظ بالمعلومات، ولكنها تزيد أيضًا من احتمال الالتزام بما تم تدوينه، إجعل ضحاياك يدونون طلبك او الخدمة التي تطلبها منهم على ورقة يحتفظون بها معهم.

779. عند طلب خدمة، من المفيد أن تبدو المسيطر. انظر إليهم مباشرة في عيونهم. الترهيب أساس ممتاز لتقنيات التلاعب النفسي.

780. يستمتع الكثير من الأشخاص بالمساعدة، وبالتالي، إذا كان لديك طلب، يمكنك أن تبدأ بالقول أنك بحاجة إلى مساعدتهم.

781. إذا التقيت بشخص وعلمت أنه سوف يطلب اقتراض المال منك، اطلب منه المال أولاً لإرباكه تمامًا.

782. مبدأ الافتراض: افترض أن الشخص الآخر يوافق على شروطك. مثال "سوف آتي إلى مكانك وأبيّن لك كيف يمكنني توفير المال على تأمينك. ما هو أفضل وقت لكي آتي؟"

783.افترض أيضًا أن الجميع يحبك، وأن كل كلمة تخرج من فمك هي جوهرة الجواهر.

784.أعطِ الناس خيارات محددة. اجعل الناس يختارون بين الساعة الثامنة والساعة التاسعة.

785.مزيد من الخيارات: لا تمنح الناس خيارات كثيرة. إذا قمت بذلك، فسيشعرون بالإرهاق ولن يفعلوا شيئًا.

786.لا تخشَ الرفض، وكن واثقًا ولا تدع أبدًا أي أحد يعرف أن لديه سلطة عليك، لأنك تخشى رفضه لك.

787.الهدايا التي تُمنح بشكل عشوائي يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي كبير. الهدية التي يتم تقديمها باستمرار على التوالي (3 مرات أو أكثر) تتوقف عن أن تكون هدية، ولكنها تصبح التزامًا بدلاً من ذلك.

788.يتم تذكّر البداية والنهاية. ما في المنتصف عادةً لا يمكن تذكّره. يمكنك استغلال هذا القانون في مواقف مختلفة.

789.كلما وضعت نفسك في صراعات وأوضاع صعبة أكثر، زادت مقدرتك العقلية على خوض المعارك.

790.العدوانية التلاعبية: أي عندما تغضب وتصبح عدوانياً ومسيطراً بشكل مبالغ به، لزرع الخوف في هدفك وجعله أكثر خضوعاً.

791.حاول الترويج لأخلاقيات وفضائل تحدّ من قدرة الآخرين على تحقيق بعض الأهداف، أو تخدم تحقيق أهدافك. بينما أنت تدّعي إطاعتها في العلن، وتخرقها في السرّ وكلما أمكنك ذلك.

792. لا تُظهر للناس أبدًا أنك مستاء، لأن ذلك يجعلك تبدو ضعيفًا.

793. إدعّي الحياد. إدعّي التبليغ والكلام عن وقائع وحقائق، بينما أنت تروّج لأجندة خاصة بك.

794. إذا قام شخص ما بمزحة على حسابك، فتظاهر أنك لم تسمعها، بينما تنظر مباشرة في عينيه. النكتة التي يجب شرحها أو تكرارها تفقد لسعتها.

795. الجاذبية تؤثر على كيفية معاملة الآخرين لنا. ركّز على أناقة ملابسك ومظهرك.

796. أساس السلطة؟ لغة الجسد، وأسلوب الملابس، والموارد المالية، ونيل الإعجاب والسحر والذكاء. اجمعهم لوضع الأساس لجميع تقنيات التلاعب النفسي الأخرى.

797. تعلم استخدام المغالطات والتحيزات المعرفية والتنافر لصالحك.

798. خلال الحملات الترويجية (الانتخابية)، روّج بأن خصمك غير فعّال وغير جدير بالثقة، روّج بأن الظروف الحالية لا أمل منها، روّج لنفسك بأنك الشخص الوحيد الذي سيُصلح الحالة. في الظروف المتطرفة، اخترع أو اخلق عدواً، وقدّم نفسك على أنك الشخص المناسب لتدمير هذا العدو.

799. خلال تسلّمك السلطة، جِد أكباش فداء عندما لا تجري الأمور بشكل جيد.

800. عند وجودك في فريق، إجعل مشاكل الناس تبدو أضخم مما هي تبدو فعلاً، حتى يعتقد الناس بأن الفريق بحاجة إلى قائد لحلّها.

801. إعزل الآراء والأصوات غير المتوافقة، وروّج بأنها غبية ومتلاعبة من أجل إلغاء تأثيرها وإبقاء التابعين موالين لشعارات المجموعة ومبادئها.

802.إخلق عدواً ضخماً لا يمكن محاربته إلا بالانتماء والتوحّد ضمن مجموعة، فعندما يُدرك الناس وجود عدو خارجي قوي، يسعون إلى الإلتجاء إلى مجموعة.

803.عزّز شعور المجموعة بالتفوق على الفرد، وذوّب ذوات الأعضاء ضمن المجموعة.

804.إذا كنت ترغب في الوصول إلى حياة شخص ما، وخاصة من الجنس الآخر، فاستخدم الإطراء الخفي. من المرجح أن يكون الإطراء الصريح منفراً للغاية وله تأثير عكسي.

805.مبدأ الإحترام: سيثق الناس بك ويتبعون تعليماتك إذا بدا أنك شخص ذو سلطة.

806.تصرّف كملك لتُعامَل كملك. إذا كنت تتصرف وتظهر كمن هو في موقع قوة، فستجد نفسك قريبًا في موقع قوة.

807.اعتمد التكرار المبطّن لزرع فكرتك في العقول. العقول المدبرة للدعاية تعرف أن التكرار وسيلة ممتازة لإقناع الناس بوجهة نظرهم.

808.أربِك الناس بالتحدث بسرعة وإثقال عقولهم بالمعلومات أو بآرائك. يمكن استخدام تقنيات التلاعب النفسي هذه بشكل هجومي وكذلك دفاعي.

809.أظهِر المودة للآخرين. الناس يحبون الآخرين الذين يحبونهم. ويكرهون الذين يكرهونهم.

810.استخدم التأكيدات الإيجابية. أخبر نفسك أنك تحب مقابلة نفسك أو أنك عظيماً وحتى أنك الأعظم. تؤثر عقولنا اللاواعية على الطريقة التي نتصرف بها ونعامل بها الآخرين.

811.خلال المعركة، روّج لنفسك على أنك خيّر وطيب وذو هالة قُدسية وتريد نشر الخير أينما تحارب، وروّج بأن عدوك شرير وقاسي وعنيف، وحتى أنه يشكّل تهديد لأسلوب حياة المجموعة، أو حتى لوجودها.

812.خلال المعركة، إجعل النصر يبدو سهلاً وواضحاً، حتى يسعى الآخرون لخوضها معك. وإخفِ التكاليف الحقيقية والخسائر البشرية والعاطفية، لأنه لا أحد يريد أن يدفع تكاليف باهظة، لذا إخفِ التكاليف، إجعل الأمر يبدو وكأن الناس سيكسبون منها.

813.في المحادثة، كن حاضرًا دائمًا، لا تدع عقلك يشرد ولكن بدلاً من ذلك أظهر اهتمامًا شديدًا بالشخص الآخر. هذا سيجعل الشخص الآخر يحبك كثيرًا.

814.كلما أردت أن يتعاون أحدهم معك، أو يتفق معك أو تريده أن يُهدأ من غضبه، قف بزاوية 45 درجة تجاهه أو بجانبه.

815.الوقوف أو الجلوس في خط مستقيم أمام الشخص يخدع الدماغ للاعتقاد بأن يقف أمامه وجهاً لوجه هو عدو. تجنب ذلك في التفاعلات التي يكون هدفك فيها هو التعاون.

816.سيكون الناس أكثر ميلًا إلى تفضيلك إذا قمت بالاتصال الجسدي الأفلاطوني معهم، كتربيتة على الكتف، لمسة غير مقصودة، التفاف اليد على

الظهر عند المشي او الخروج من الغرفة. ما لم ينجذب إليك، فإن السلوك الغزلي سيجعله أكثر نفوراً وبُعداً.

817. كن على دراية بما إذا كان الشخص "مفكرًا" أو "عاطفياً" واستهدفه وتعامل معه وفقًا لذلك. فمعظم الناس يفضّلون العاطفة على العقلانية.

818. أثِر الشكوك. إذا كنت تحاول أن تجعل شخصًا ما يفكر بشكل سلبي أكثر وتؤذي تقديره لذاته، فحين تسمعه يقول، "أشعر حقًا بالرضا عن هذا! أعتقد أنه قد يسير على ما يرام ". اسأله، "ما الذي يجعلك تعتقد أن هذا سوف يسير على ما يرام؟ هل فكرت في احتمال حدوث خطأ؟ هل أنت مستعد لازدياد الأمور سوءاً؟ ". بذلك أنت تتخلص من احترامه لنفسه بينما تبدو وكأنك ببساطة تهتم وتحاول منعه من الانهيار.

819. تعرّف أيضاً على ملامح التلاعب العاطفي بك، حتى لا ينتهي بك الأمر إلى أن تكون مخدوعًا. يساعد العقل الرواقي ويسمح لك بالتركيز والتفكير المنطقي، مما يجعل من السهل تحديد خصائص الشخصية المتلاعبة.

820. إمضغ العلكة قبل أو أثناء المواقف العصيبة لخداع عقلك للاعتقاد بأنه لا يمكن أن يكون هناك خطر مباشر، لأنك "تأكل".

821. اجعل الأمور تبدو سهلة عندما لا تكون كذلك حقًا. غالبًا ما يؤدي ذلك إلى جعل الناس يشعرون بالراحة ويجعلهم يعتقدون أن أمراً ما ليس مشكلة كبيرة.

822. تعامل مع الأشخاص عبر تحيز التأكيد. إذا كنت تعلم أن شخصًا ما يعتقد أمراً قبيحًا حول نفسه أو ينتقص من قدر نفسه، يمكنك الاستمرار في إظهار الأدلة التي تؤكد إيمانه بدونية قيمة نفسه.

823. يعزو الناس نجاحاتهم إلى مهاراتهم ومواهبهم الداخلية، ثم يلومون إخفاقاتهم على الظروف الخارجية. يمكنك استخدام هذه التقنية لجعل الناس ينقلبون على بعضهم البعض ويقنعون شخصًا ما بأن آخر هو شخص فظيع.

824. يمكن أن يساعدك العالم الحديث لوسائل التواصل الاجتماعي أيضًا في نشر الاتجاهات بسهولة أكبر. يمكنك التأثير على الأشخاص لاستيعاب أفكارك والقيام بما تريد إذا بدا أن لديك متابعين كافيين.

825. عندما تجتمع مع أحد ما، تأكد من تأمين الراحة له في مكان الاجتماع فمثلاً، الكراسي الصلبة تجعل من الصعب التفاوض. الناس الذين يجلسون عليها أقل عرضة للتعاون.

826. تبدو النساء الرجال الذين يرتدون اللون الأحمر جذابة ومرغوبة. الرجال الذين يرتدون اللون الأزرق أكثر ثباتًا واتزاناً.

827. إن الحجة ذات الوجهين التي تدحض الحجة المعاكسة هي أكثر إقناعاً من الحجة أحادية الجانب.

828. لا تستخدم أبدًا كلمات مموهة مثل (ربما، على الأرجح، ...) عند محاولة التأثير على الناس. بدلاً من ذلك، ضع إطارًا مؤكداً وحاسماً لكلماتك بطريقة تجعلها تبدو وكأنك تذكر فقط حقائق مؤكدة ومحددة.

829. كيف تتلاعب بالناس ليعتقدوا أنك لا تشكل أي تهديد؟ إبدو غير مؤذياً وتظاهر بأنك خروف بريء بينما تكون في الواقع الذئب الضخم الشرير بلباس الحمل.

830. أذكر عناصر من الحقيقة عند الكذب. كلما ازدادت كمية الحقيقة التي تضعها في كذبة، كلما أصبح من الأسهل أن تبدو صادقة، وتحتفظ بذلك بمسار وسجل لأكاذيبك.

831. قبل لقاء أي شخص، أدرس شخصيته، وتعرف على هواياته وكتبه المفضلة وانتماءاته وأماكن استجمامه ومطاعمه ووجباته المفضلة، لتتماهى مع شخصيته خلال الكلام.

832. أظهر الاهتمام بالآخرين. إذا قمت بذلك، فمن المرجح أن يحبك الناس. اطرح عليهم أسئلة وركّز على أن تدور المحادثة حولهم واستفسر عن خبراتهم وأحلامهم واهتماماتهم.

833. ينجذب الناس إلى أولئك الذين يتمتعون بسمعة قوية لا تشوبها شائبة، حتى لو أخبرهم حدسهم أن شخصًا آخر، على الرغم من أنه أكثر غموضًا، هو قائد أفضل. ضع ذلك في الاعتبار أثناء التلاعب عقليًا بالمجموعات.

834. هل ترغب في إرضاء الأشخاص الذين يمكنك تحديد أو التحكم بنظامهم الغذائي؟ حافظ على جدولهم مشغولًا وأطعمهم نظامًا غذائيًا يعتمد على السكر.

835. عند التعامل مع شخص متدين، أقسم بالله أنك تقول الصدق عندما تكذب.

836. اعتمد أسلوب المرآة. إعكس لغة الجسد وأفعال الآخرين. لا تفعل ذلك على الفور، لأنهم سيلاحظونك، لكن افعل ذلك لاحقاً مع مرور بعض الوقت.

837. كرّر اسم الشخص كثيرًا أثناء المحادثة. لن يساعدك هذا على تذكره فحسب، بل سيجعله يحبك أكثر. لا تفرط في استخدام هذه التقنية وانتبه إلى

ردة فعلهم. هناك بعض الأشخاص الذين يكرهون استخدام أسمائهم في محادثة، وبالتالي فإن المعايرة مهمة.

838. خلال تواجدك معهم، إجعل الأشخاص يبتسمون ويضحكون ويشعرون بأنهم على سجيّتهم معك. أشعِرهم بالأهمية. واعطهم مساحة ليعبّروا عن أنفسهم خلال الحوار.

839. طابق كلامك (السرعة، استخدام الكلمات، النبرة) مع نظرك لبناء اتصال.

840. طابق سرعة تنفسك وسرعة مشيتك مع سرعة تنفسهم ومشيتهم. فلا تسبق من تنوي التأثير به ولا تكن متأخراً عنه في المشي.

841. كن سريعًا في إخفاء نفسك وكشف أقنعة الآخرين.

842. لا يربط الشخص ذو النفوذ نفسه بمؤسسة يكاد يكون من المستحيل صعودها إلى السلطة.

843. الإيمان والعاطفة يتفوقان على العقلانية والمنطق.

844. أظهر، لا تقل. يكون التلاعب أسهل بكثير إذا أسندته إلى أشياء وعواطف ملموسة بدلاً من الكلام. انتصر من خلال أفعالك، وليس من خلال الجدال أبداً.

845. استمر في التركيز على المهمة المطلوبة لإنجاز صعودك إلى السلطة. لا تدع نفسك تسهو.

846. عند تنفيذ تلاعب، تجنب الأضواء الساطعة. الظلام والظلال صديقك.

847.أعطِ الناس وهم الاختيار. اجعلهم يلعبون بالأوراق التي توزعها. اعطِ الناس خيارات تأتي في صالحك مهما كان الخيار الذي ينتقونه من بينها. أرغمهم على الاختيار بين الأهون من الشرين اللذين يخدمان غرضك على حد سواء.

848.كن متشككًا في كل شيء وفي كل شخص في جميع الأوقات إلى أقصى درجة، بغض النظر عن الظروف. ثق إذا توجب عليك ذلك، ولكن تحقق من كل شيء.

849.استعن بذكر النصائح وانسبها إلى والدك. ويمكن استخدام هذه التقنية لتقديم المشورة بشكل فعال. قل "أخبرني والدي ذات مرة، أنه من الأفضل أن تفعل كذا وكذا بهذه الطريقة".

850.إذا لم تكن هناك وظائف شاغرة أو فرص متاحة، فافعل ما يتعين عليك القيام به لإنشاء وظائفك وفرصك الخاصة بك.

851.الأشخاص الذين تظهر عليهم علامات الخضوع هم أقل جاذبية.

852.حدّد الأشخاص الذين سيُوصلونك إلى السلطة واكسب دعمهم. اكتشف من يمكنه مساعدتك في الحصول على القوة التي تريدها وتحالف معهم.

853.لا تُغضب الشخص الخطأ، واعرف ماذا ومن يمكنه إبطاء صعودك إلى السلطة. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئًا من الفوز.

854.المعايرة هي أداة أساسية للمناور الماهر. قِس ردود الأفعال والعواطف وعدّلها وفقًا لذلك. إذا رأيت أنك تبالغ في إرباك شخصًا ما، فأبطئ من وتيرتك.

855.حاول ألا تخوض حروبًا على جبهات متعددة. انها مرهقة.

856.من الأسهل بكثير أن تجعل الشخص المتفائل شغوفًا بشيء ما. تجنب الأشخاص السامين والمتشائمين، لأنهم في كثير من الأحيان يصعب عليهم الوقوع ضحية لتقنيات التلاعب النفسي.

857.إسعَ إلى كسب صداقة أو مودة رجال القانون، كالقضاة أو رجال الشرطة. اجعل الناس الذين يتمتعون بقوة القانون يقفون إلى جانبك.

858.اسبق دائماً القانون بنصف خطوة على الأقل، واستغل الثغرات فيه.

859.واحدة من أقوى الأدوات لخلخلة توازن شخص ما هي اتهامه بأنه مخيف ومثير للاشمئزاز. هذه كلمة لا يريد أحد أن يرتبط بها.

860.التأكيد على الندرة. يريد الناس ما لا يستطيعون الحصول عليه، أو على الأقل ما قد ينقصهم.

861.إذا كنت قادمًا من مكان الوفرة، أو معروفًا أو يبدو أنك لا تحتاج إلى الصفقة أو الفتاة أو الوظيفة، فأنت في وضع مناسب.

862.أخبر الناس بما يريدون سماعه.

863.لا تتغير كثيرًا مرة واحدة. افعل ذلك بشكل تدريجي وخطوات صغيرة.

864.الهيمنة مثيرة. من المرجح أن توافق النساء على شيء ما، إذا تم لمس ذراعهن أثناء الطلب.

865.إعصر الناس لآخر درجة. كن جريئاً في مطالبك. لا تظهر أي رحمة لأنه لن تُظهَر لك أي رحمة. إذا أعطيت أحدًا إصبعًا، فسيأخذ ذراعك بالكامل.

866. يؤكد العلم أن العواطف القوية تجعل الناس يقعون في الحب بشكل أسرع. شاهد أفلام الرعب، انطلق في جولة على السفينة أو إلى أماكن عالية فيها مخاطرة؛ إخلق الأدرينالين.

867. تنفيذ انقلاب سلس أمر مرغوب فيه أكثر بكثير من ثورة دموية.

868. لإبقاء مؤيديك مهتمين، خذ هدفك الكبير طويل المدى وقم بتقسيمه إلى أجزاء أصغر، وبهذه الطريقة فإنه يوفر لمشجعيك العديد من الانتصارات الصغيرة التي تبقيهم متحمسين.

869. اكتشف اهتماماتك ونقاط قوتك المشتركة مع الشخص الآخر وبالغ فيها، مع التقليل من أهمية أو تجاهل أي اختلافات قد تكون موجودة بينكما.

870. خلال أوقات الفوضى، يجب أن تسعى (في حالك افتقارك للموهبة أو للمهارة) إلى الانتقال إلى موقع القوة وجمع أكبر قدر ممكن من الثروة والسمعة الإيجابية ثم المضي قدمًا قبل الكشف عن افتقارك إلى المهارة.

871. يمكن أن تستخدم الأوقات الفوضوية لجمع المزيد من القوة وتعزيز ثروتك وسمعتك والاستمرار في الصعود إلى العظمة.

872. لا تخطئ أبدًا بإعطاء أهدافك الحجج لعدم فعل ما تريد منهم أن يفعلوه.

873. الناس يحبون التعامل مع أشخاص يشبهونهم. من المرجح أن يقوم مدير الموارد البشرية النرجسي بتوظيف شخص نرجسي.

874. احتفظ دائمًا بحلفاء أقوياء يمكن أن يعيدوك إلى السلطة، إذا حاول أي شخص انتزاع سلطتك.

875.إن الأمان في كثير من الأحيان وهمٌ. لا تتخلى عن حذرك أبدًا، لا سيما في حفلة عمل، ولا تكشف كثيرًا.

876.لا تصدق أبداً أن تكون المحادثة سرية.

877.مهما فعلت، تخيل أنه يتم تسجيل الفيديو، مهما قلت، تظاهر أنه يتم تسجيل أقوالك. هذا في غاية الأهمية إذا كنت شخصًا يعمل في الشأن العام.

878.من أفضل الطرق للحفاظ على السلطة هي في جعل الناس يعتمدون عليك. من الصعب للغاية التحكم في الأشخاص الذين لا يحتاجون إليك.

879.تجنب المواجهة المباشرة عند الجدال مع شخص قد يكون حليفاً محتملاً.

880.أتقن فن الكذب والخداع وتلفيق التفاصيل وقم بمواءمة لغة جسدك حسب المناسبة.

881.الهيمنة والتخويف بالنظر إلى جبهة محدثك أو منبت الشعر. سيؤدي هذا إلى إثارة مشاعر الدونية وانعدام الأمن لديه.

882.يمكن تخويف أولئك الذين لا يمكن شراؤهم، ويمكن شراء أولئك الذين لا يمكن ترهيبهم. قلة قليلة منهم تقاوم كليهما.

883.لا تبالغ في الأمر ولكن خذ جملة قالها محدثك وأعد صياغتها وأعدها له. وهذا يعطيه الوهم بأنك مستمع نهم ومهتم به.

884.إذا كنت تعلم أنه لا يمكنك منع المعارضين من الانتفاض فحاول السيطرة بدلاً من القضاء عليهم. تلاعب بهم بمهارة لدعم القضايا التي لا تشكل تهديدًا لك.

885.إذا كنت تشعر أن شخصًا ما يقول نصف الحقيقة فقط، فاستخدم توتر الصمت وحدق فيه.

886.التحديق في شخص ما يمكن أن يكون مفيدًا جدًا أثناء المواجهة.

887.أبقِ على اتصال بالعين ولكن لا تبالغ. الأشخاص الذين يكذبون غالبًا ما يكون لديهم اتصال قوي بالعين، على الرغم من الرأي السائد بأنهم ينظرون بعيدًا. هذا يندرج تحت تقنيات التلاعب النفسي "الصامت".

888.لا تعطي علامات التأكيد طوال الوقت أثناء الاستماع. لا تومئ برأسك طوال الوقت أو تتمتم بالموافقة. هذا يكشف عن موافقتك على جدول الأعمال.

889.لا تنظر إلى الناس على أنهم جيدون أو سيئون ولكن ببساطة مفيدون أو غير مفيدون.

890.إبحث باستمرار عن الفرص التي يمكن أن تساعدك على اكتساب المزيد من القوة.

891.إنتظر عندما يندلع الصراع، وأنظر من هو الفائز المحتمل، ثم تماشى معه من أجل كسب تأييد المنتصر بمجرد انتهاء الحرب.

892.لا تخطئ في نسيان الرؤية المحيطية. لمجرد أن شخصًا ما لا ينظر إليك بشكل مباشر لا يعني أنه لا يلاحظ ما يحدث. تتمتع النساء برؤية محيطية أفضل بكثير؛ هذا هو السبب في أنهم يجيدون العثور على الأشياء.

893.قولب وجهك على قياس العاطفة المطلوبة.

894.سوف ينسى الناس ما قلته، سينسى الناس ما فعلته، لكن أبداً لن ينسوا كيف جعلتهم يشعرون.

895.يجب عليك أن تتعلم كيف تنظم إيقاع الأحداث، فلا تكشف أوراقك كلها دفعة واحدة، بل تكشفها بطريقة تزيد في تأثيرها الدرامي المفاجئ.

896.إذا قمت بدفع شخص ما، فلن يلاحظ أنك تسرق محفظته. إذا اتهمت خصمك بقضية فساد كبيرة فسينسى الناس أنك متهم بقضية صغيرة.

897.إن أفضل طريقة للاقتراب من شخص ذي سلطة ونفوذ: استخدم شريكاً أو مرؤوساً لاصطياد هدفك الأساسي الأول.

898.تعلم كيف ترسم ابتسامة حقيقية المظهر وهمية. ابتسم بعينيك، وشكّل الابتسامة ببطء. لا تبتسم بدون سبب على الإطلاق، وإلا فسوف يُنظر إليك على أنك تافه.

899.استخدم لغة جسدك كأداة في عملية التلاعب النفسي.

900.عندما تذهب إلى مطعم، إذا اشتريت برجر، فاطلب أن يكون طازجًا. إذا طلبت مشروباً غازياً، اشرب جزءًا منه ثم اشتكى من عدم وجود غاز كافٍ في المشروب واطلب منهم تغيير الكوب. لماذا؟ لأنه يتطلّب من الشخص أن يمارس مواجهة مستمرة حتى لا يفقد لمسته. الحياة صراع دائم ومثلما تحتاج إلى رفع أشياء ثقيلة للاحتفاظ بكتلة العضلات أو زيادتها، فأنت بحاجة إلى المواجهة لتكون قادرًا على استخدام تقنيات التلاعب النفسي بشكل منتظم وناجح في تلك المواقف الأخرى المهمة حقًا.

901.عليك أن تمرّن جرأتك وتطوّرها.

902.لا تتهيّب أحد، إذ أنك بالتهيب تخفض قيمتك. إن التهيّب لا مكان له في عالم السلطة.

903. إن الطريقة التي تتصرف بها كثيراً ما تكون هي التي تقرر الطريقة التي تُعامَل بها.

904. الوقت المفروض: إن خدعة فرض الوقت، هي إحداث خلل في توقيت الآخرين، وجعلهم ينتظرون، وجعلهم يتخلون عن إيقاعهم ذاته، وتشويش إدراكهم الحسي للزمن.

905. تملّق، لكن لا تتملق كثيرًا أبدًا. كن حذرًا أيضًا عندما يكون الناس خجولين، لأنهم غالبًا ما يستاءون من المجاملات. لا يستطيع النرجسيون الاكتفاء من المديح والمجاملات.

906. راقب ليس فقط هدفك، ولكن أيضًا ردود أفعال أصدقائهم. أحيانًا يكشف الأصدقاء عن أفكار مستهدفيك الحقيقية.

907. أطرِ على هدفك بتقديمه نتائج ممتازة، لكن مع التشكيك في قدراته. الناس الغاضبون سيبذلون قصارى جهدهم لإثبات أنك مخطئ. استخدم ذلك باعتدال.

908. عندما تريد أن تتلاعب بمجموعة، إذهب إلى الحلقة الأضعف فيها، ابدأ بالشخص الذي تعتقد بأنه سيستسلم لك بسرعة ويقتنع منك بسهولة.

909. إدعو أهدافك إلى الحفلات، وازرع مزاج البهجة، واعطهم حلويات مجانية وارسم الابتسامة على وجوههم، ولا تنسى البذخ بالاكراميات على النادل، فهذا يدل على كرم طبعك.

910. إلوِ الحقائق لُتناسبك.

911. إطرح أسئلة لخلخلة التوازن. على سبيل المثال، إذا كان شخص ما يلعب بشكل جيد (بوكر، رياضة، ...)، اسأله عما يغيره في لعبته لأنه لا يلعب بهذه الجودة أبدًا.

912. اكتشف ما هي دوافع الشخص ويمكنك معرفة أفضل طريقة للسيطرة عليها.

913. لا تقلل من أهمية الانطباع الأول. يمكن أن يكون هذا التأثير السطحي مفيدًا أو كارثيًا بالنسبة لك.

914. فرّق تسد. استخدم هذه التقنية لجعل الناس يعتمدون عليك أو لإضعاف العدو من الداخل.

915. إذا حاولت السيطرة على بعض الأشخاص، يجب أن تتحكم في مقدار المعلومات التي يمتلكوها. أبقهم في الظلام، وغذّيهم بمعلومات خاطئة، واجعلهم في حيرة من أمرهم.

916. تذكر أن الأشخاص الذين يحاولون السيطرة عليك سيحاولون الحد من كمية المعلومات الصحيحة التي تحصل عليها.

917. الأشخاص الذين يعتقدون أنك أحمق لا يصلح لشيء سيُقنعون أنفسهم بأنك كذلك بالفعل، حتى لو فعلت المستحيل لتبدو مثالياً ونموذجاً رائعاً. يكره الناس أن يكونوا مخطئين وبالتالي سيحاولون إقناع أنفسهم بأن رأيهم فيك كان صحيحًا.

918. لا تدع الأشخاص يعرفون أنك تجمع معلومات استخباراتية عنهم، لأنهم سيتخذون خطوات أخرى لحمايتها وإمدادك بمعلومات كاذبة.

919.كن جريئًا، وكن واثقًا، واطلب أكثر وليس أقل، وبالغ في مهاراتك وإنجازاتك، وارتدي ملابسك جيدًا. هذه هي أساسيات كل مقابلة عمل أو خطاب سياسي.

920.الحقائق المزعجة: قم بإخفاء المعلومات التي لا تريد أن يعرفها الناس. استخدم المعلومات المضللة للتصدي لها. تشويه سمعة الشخص أو الأشخاص الذين ينشرونها. تشويه سمعة المعلومات نفسها (واستخدم الأكاذيب إذا لزم الأمر).

921.استخدم مبدأ المكافآت والعقاب. استخدم الكرم الانتقائي لتخفيض الدفاعات.

922.الحماس مُعدي. كن دائمًا في حالة مزاجية مبهجة وإيجابية وسيبدأ الآخرون في حبك لذلك. والعكس صحيح أيضاً.

923.مفتاح الثقة هو الدخول إلى غرفة، وافتراض أن كل شخص هناك يحبك ويحترمك بالفعل. اعتد على الابتسام للناس، ابتسم أكثر وانظر إلى أي مدى ستشعر بالرضا عن نفسك، في هذه العملية ستجعل الآخرين يشعرون بالرضا، وستجعل نفسك منفتحًا على تكوين المزيد من الأصدقاء والحلفاء. عندما تكون بمفردك، حاول أن ترسم أكبر ابتسامة ممكنة، ستشعر تلقائيًا بسعادة أكبر وأكثر ثقة. أيضًا، إذا بدأت في التصرف كأنك شخص واثق وحازم، فسيصدق الناس أنك بالفعل – "زيّف الأمر حتى تصنعه".

924.ابق الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك.

925.تخفّى واحمل السكين وراء الابتسامة. السكين غير المتوقع يقطع بعمق.

926.تصرف وكأنك تنتمي، كأنك رجل سلطة، ولن يتساءل الكثير من الناس عما إذا كنت تنتمي إلى مكان ما أو لديك نوايا سيئة.

927.أكسب لفت الأنظار بكل ثمن. اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك أكبر، وأسطع ألواناً وأكثر غموضاً من الآخرين.

928.استعمل حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني الأساسي لتقدم قضيتك أنت. لأن هذه المساعدة لن تقتصر على توفير زمن وطاقة نفيسين، بل ستعطيك هالة شبه قدسية من الكفاءة والسرعة، وفي آخر الأمر ينسى الناس مساعديك ويتذكرونك أنت.

929.الناس كسالى وسيحاولون دائمًا اتباع طريق مختصر. استغل ذلك.

930.في نفس الوقت، فكر مليًا قبل قبول وجبة غداء تبدو مجانية.

931.تعلّم أن تكون شخصاً يستحيل التبؤ بحركاته. عندما يعجز الناس عن فهم ما تفعل، فإنهم يبقون في حالة رعب، ينتظرون، غير متأكدين، ومحتارين مشوشين.

932.الحكايات والنكات تقنع الناس بشكل أفضل من البيانات. تستدعي الحكايات التعاطف، مما يؤدي إلى ردود فعل عاطفية تساعد في معالجة البيانات والمشاعر. تؤدي العواطف أيضًا إلى تحفيز مراكز الذاكرة في الدماغ.

933.يجب أن تبدو مثالاً للكياسة والكفاءة، فيداك لا تتلوثان قط بالأخطاء والأفعال الشنعاء. فحافظ على مثل هذا المظهر النظيف بلا بقع، باستخدام الآخرين ككباش فداء، ومخالب قط للتغطية على تورطك.

934.يحب الناس التقدم ويحفّزهم بشدة. حتى الانتصارات الصغيرة تبقيهم سعداء ومتحمسين لمواصلة ما يفعلونه. مثال إذا حاولت صديق/تك تغييرك، أعطه/ها شيئًا وتظاهر بأنك قد تغيرت. يمكنك دائمًا الرجوع إلى طرقك القديمة لاحقًا. غيّر سلوكًا صغيرًا لتبرير سلوك هائل رهيب.

935.مارس فن السبيريتزاتورا (Sprezzatura). إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد. ينبغي أن تبدو أعمالك طبيعية ومنفذة بيسر وراحة. تجنب إغراء الكشف عن مدى المشقة الجادة التي تتجشمها في عملك.

936. لا تظهر كأنك تعمل بصورة شاقة، بل يجب أن تظهر موهبتك وكأنها تدفق طبيعي يأتي بسهولة عفوية تجعل الناس يعتقدون أنك عبقري، ولست مهووساً بالعمل. وحتى عندما يتطلب شيء ما عملاً وعرقاً غزيراً، اجعله يبدو كأنه شيء لا مشقة فيه، ولا تعب.

937.غالباً ما يكذب الناس على الهاتف أكثر مما يكذبون أثناء الكتابة. الكتابة غير الإلكترونية تقلل من حجم وكمية الأكاذيب بشكل أكبر.

938.لغة الجسد وتعبيرات الوجه يمكن أن تغير مزاجك. قف كملك وستشعر أنك ملك. ابتسم وستشعر بالسعادة في لحظة.

939.نحن ما نفعله بشكل متكرر. التميز إذن ليس فعلًا، بل عادة. إذا لعبت لعبة القوة، فسوف تتحسن فيها.

940.إياك أن تبدو مستعجلاً، فالعجلة تفضح نقصاً في سيطرتك على نفسك، وعلى الزمن. إظهر صبوراً دائماً، كأنك تعرف أن كل شيء سيكون مرجعه إليك في آخر المطاف. وتَحرَّ اللحظة المناسبة.

941. غالبًا ما يتجاهل الناس أو يتغاضون عن التناقضات لصالح الأشياء التي تتوافق مع ما يعتقدون أنه صحيح. استغل ذلك.

942. عليك أن تبقى هادئاً وموضوعياً على الدوام. ولكن إذا استطعت إغضاب أعدائك بينما تبقى أنت هادئاً، فإنك تكسب ميزة حاسمة. فخلخل توازن أعدائك.

943. كن لطيفًا دائمًا ومهذبًا، حتى يحين وقت التوقف عن التعامل بلطف ومهذب.

944. اتخذ هيئة لا شكل لها. ابقِ نفسك قابلاً للتكيف، ومتحركاً. كن سائلاً كالماء وبلا شكل كالماء.

945. لا تُثقل كاهلك بنظام وطرق غير مرنة لعمل الأشياء حتى تستطيع التحرك بسرعة والتغيّر والتكيّف.

946. اعتمادًا على خصمك، قد يكون من المفيد أن تبدو وديعًا ومتواضعًا وغير مهدداً.

947. لا تحقد أبدًا على شخص آخر لأن ذلك سيؤثر على حكمك.

948. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئًا بالفوز فيها.

949. سيطر على لسانك فلا تتحدث عن مشاعرك وخططك للمستقبل. وقل دائماً أقل ما هو ضروري.

950. اشكر الناس كثيرًا وهنأهم على الخيارات التي اتخذوها. سيعزز هذا إيمانهم بأنهم اتخذوا قرارًا رائعًا.

951. لا تصدق أبدًا أي شخص يخبرك باستمرار عن القرار العظيم الذي اتخذته. هم في الخارج ليأخذوك على حين غرّة.

952.اسأل الناس عن آرائهم واتبع ظاهرياً النصائح التي قدموها لك. اشكرهم لاحقاً على النصيحة العظيمة. فبذلك تكسب ثقتهم وتنال إعجابهم.

953.بين الحين والآخر، تصرف بطريقة لا تنسجم مع ما يدركه الآخرون عنك.

954.ارتدِ رموز دينية. يعتقد الكثير من الناس أن المتدينين هم أناس طيبون وصالحون.

955.قم بتدريب نفسك على عدم أخذ شيء على محمل شخصي. وإياك أن تُظهرَ أي موقف دفاعي، فلا تُظهر عواطفك، فتكشف شكلاً واضحاً. ولا تدع أحداً يعرف ما الذي يؤذيك، أو أين تكمن نقاط ضعفك. اجعل وجهك قناعاً لا شكل له.

956.(تظاهر) كن لطيفاً مع الحيوانات. يعتقد الكثير من الناس أن محبي الحيوانات هم أناس طيبون وصالحون.

957.هل تريد إجابة لسؤال؟ بدلاً من طرح السؤال، قل إجابة خاطئة. من المرجح أن يقوم الناس بالتصحيح لك أكثر من الإجابة على سؤال.

958.تجاهل النصائح التي يوجهها إليك الناس باستمرار. فإذا اعتمدت أكثر مما ينبغي، على أفكار الناس الآخرين، فسوف ينتهي بك الأمر إلى اتخاذ شكل ليس من صنعك.

959.الكل يريد أن يكون محبوبًا ومعجباً به وأن يكون على حق. استغل ذلك.

960.إياك والاختلاط بالذين يشاطرونك عيوبك، فإنهم سيعززون كل شيء يشدك إلى الوراء.

961.ليس ما تقوله مهمًا، ولكن كيف تقوله. وكذلك من يقول ذلك.

962.سيصدق الناس الشخص الذي يحبونه ويدافعون عن وجهة نظره، حتى لو كانوا غير متأكدين من محتوى الحقيقة في كلامه.

963.كن الوحيد القادر على عمل ما تعمله. امتلك موهبة ومهارة خلاّقة لا يمكن ببساطة أن يحل محلها شيء آخر.

964.إذا رمش شخص ما بسرعة فإنه عادة ما يشعر بالملل من المحادثة، ويمكن أن يكون ذلك علامة على الضيق. بينما الشخص المرتاح، أو المهتم بك فسوف يرمش أقل في المحادثة.

965.إعرف أسرار الآخرين، وامتلك معلومات لا يريدون ذيوعها تجعل مصيرك مرتبطاً بمصيرهم. فلا تستطيع يدٌ أن تمتد إليك.

966.كن واضحاً وموجزاً وجريئاً ومباشراً في طلبك.

967.لا تتحدث عن الدين والإجهاض والسياسة والموضوعات الأخرى المثيرة للجدل مع الغرباء.

968.كن مستعداً لما هو غير متوقع. تأكد من أن يكون لديك خطة ب.

969.يجب أن تدرب نفسك على شق طريقك بالتفكير إلى داخل عقل الشخص الآخر، كي ترى احتياجاته ومصالحه.

970.إذا كنت في حاجة ماسة لفيضان من الحوافز، فاحرق سفنك وجسورك ولا تحضّر لخطة احتياطية.

971.حلّل نفسك، قيّم نقاط قوتك وضعفك. عليك أن تعرف كيف تبدو وتتصرف عندما تكون في مواقف مختلفة.

972.دع الناس يرون بوضوح أن من مصلحتهم أن يعززوا مصلحتك.

973.تصرف كغبي أو غير متعلم أو ساذج أو عديم الخبرة لكي تكشف معدن الآخرين. سيصبح الآخرون متعجرفين وعرضة للأخطاء إذا قللوا من شأنك واعتقدوا أن كل أسلوب من أساليب التلاعب النفسي المستخدمة ضدك ستنجح دون أي مقاومة.

974.امتلك القدرة على تقليد شخص آخر، ليس جسدياً، بل نفسياً. فإذا استطعتَ أن تُظهِرَ بأنك تفهم شخصاً آخر بأن تعكس له أعمق مشاعره، فإنك سوف تسلب لبّه وتنزع سلاحه.

975.كن مثل الحرباء الاجتماعية وتكيف مع بيئتك. فكّر كما تريد ولكن تصرف كالآخرين.

976.أدرس مظاهر العالم السطحية، وتعلّم ان تعكسها في مرآة عاداتك، وأساليب سلوكك، وملابسك.

977.لا تُخفِض قناعك أبدًا حتى لجزء من الثانية، لأنه إذا فقدت قناعك، فسيضيع القناع إلى الأبد. ضع في اعتبارك أنه يجب عليك حماية سمعتك بحياتك.

978.امدد قانون الندرة ليشمل مهاراتك. واجعل ما تقدمه إلى العالم نادراً ويصعب الحصول عليه. وعندئذ تزيد قيمته على الفور.

979.الإتقان يأتي من خلال الممارسة. تدرب على الخطب وتدرب على محاولات الإقناع وتدرب على تعابير الوجه في المرآة.

980.الجنرال الذي يفوز بالمعركة يقوم بحسابات كثيرة في هيكله قبل خوض المعركة. الجنرال الذي يخسر لا يقوم إلا بحسابات قليلة مسبقًا.

981.اعثر على طريقة للبقاء على الحياد عندما يقتتل الآخرون. تظاهر بأنك تهتم وتنحاز ولكن داخلياً لا تتأثر بهم.

982.ضع دائما هدفاً واضحاً في ذهنك وتأكد من عدم تجاوز الهدف أبداً.

983.حلّل هدفك. اكتشف قدر الإمكان نقاط قوته وضعفه. أنت لا تعرف أبدًا نوع المعلومات التي يمكن أن تفيدك أو تستخدمها ضده.

984.يقال أنك إذا عرفت أعداءك وعرفت نفسك فلن تتعرض للخطر في مائة معركة. إذا كنت لا تعرف أعداءك ولكنك تعرف نفسك، فستفوز بمعركة وتخسر أخرى؛ إذا كنت لا تعرف أعدائك ولا تعرف نفسك، فسوف تتعرض للخطر في كل معركة.

985.إمتلاكك الكثير من المعلومات عن عدوك يمنحك اليد العليا. اضبط تعاملاتك وصفقاتك وفقًا لذلك واجذبهم بالطُعم الأنسب لهم.

986.إجعل ضحاياك يشعرون بأنهم أذكياء، وليسوا أذكياء فقط، بل أذكى منك. وعندما يقتنعون بذلك، فإنهم لن يشكوا أبداً في أن لديك أهدافاً خفية.

987.وفقًا لمبدأ الاحتياجات، الشخص الذي يعرف ما يحتاجه شخص آخر، يستطيع بسهولة أن يتلاعب به.

988.إلفت الانتباه إلى شيء ما بذكره. فإذا قلت لشخص "لا تفكر في السنجاب". فسيفكّر فيه تلقائياً. استخدم هذه الثغرة المعرفية للتلاعب بالناس في التفكير في شيء معين. على سبيل المثال، أخبر شخصًا ما عن منزل احترق ثم اسأله عما إذا كان قد أطفأ الفرن، أو أغلق قارورة الغاز، فسيشعر تلقائياً بالقلق والتوتر.

989.غيّر أسلوبك ولهجتك بحسب الشخص الذي تتعامل معه: لا تتحدث وتتصرف مع الجميع بالطريقة نفسها.

990.يعتمد مدى سهولة وقوع أي أحد ضحية لتلاعبك على مدى التأثير الذي تمارسه عليه.

991.تأكد من أنك تحيط نفسك فقط بأشخاص يُفيدون هدفك. إذا كنت تريد أن تبدو رجل نبيل محنك، فلا تسمح أن تُشاهَد مع رفقة تُسيء إلى سمعتك التي تسعى إلى بنائها.

992.إذا بدأ ضحيتك في رفع صوته، أخبرهم أنك ستفهمه بشكل أفضل إذا تحدث بهدوء. هذه العبارة استفزازية لأن الجميع يريد أن يُفهم في النقاش. الشيء نفسه ينطبق على الزيادة المفاجئة في السرعة.

993.تحكّم في عواطفك: عليك أن تتحكم بتعابير وجهك، أن تتعلم أن تبكي وتضحك عندما يكون ذلك ملائماً، وأن تكون قادر على إخفاء غضبك وإحباطك.

994.لا تُظهر أبدًا الضعف أو تبدو مترددًا. يحتقر الناس الضعف والتردد.

995.سيطر على مظهرك الخارجي، واعكس أسلوب الغِنى والرقي عليك.

996.تعلم من أخطائك، وتعلم من أخطاء الآخرين، وضاعف أخطائهم لكسب النفوذ.

997.عليك أن تحرف سخط وحسد الناس بعيداً عنك، وتوجه عداوتهم إلى أناس آخرين. فتعتيم لمعانك مؤقتاً خير من أن تعاني من مقاليع الحسد وسهامه.

998. عندما تحتاج خدمة من صديق لك، قبل أسبوع من طلبك الخدمة، أغدِق عليه اهتمامك، كن لطيفاً معه، وقدّم له خدمات صغيرة، وحاول أن تلمّح له كم هو صديق رائع.

999. عندما تريد طلب ترقية أو علاوة من رئيسك في العمل، قبل أسبوع من التقدّم بطلبك، حاول أن تبدو الموظف المثالي، إعمل لبعض الوقت الاضافي، أرسم ابتسامة على وجههك، وأجلب معك صباحاً بعض الحلويات والمعجنات اللذيذة. وقابل رئيسك في وقت ملائم لا يكون فيه عصبياً، قبل استراحة الغداء أو موعد الخروج من العمل، حيث يريد أن يتخلص منك بسرعة ليذهب الى غدائه أو منزله.

1000. عندما تريد طلب أمر ما من معلمك أو أستاذك في المدرسة/الجامعة، عليك أن تمزج المهنية مع بعض العاطفة، أخبره بين الحين والآخر كم هو أستاذ رائع وملهم، وكم جعلك تحب المادة الذي يدرّسها. إبدو الطالب المثالي، كأن تصل إلى موعد الحصة مبكراً، تُنهي المطلوب منك، وتتفاعل خلال الدرس. بعدها أذكر أن لديك بعض المتاعب في المنزل، سيشعر مدرّسك بالأسف نحوك، ويريد تقديم العون، بعدها اطلب منه مثلاً أن يعطيك مهلة إضافية لتقديم البحث أو الفرض المدرسي.

